



Universidad Externado de Colombia

Facultad de Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras

Trabajo de grado

Plan de negocios para la creación de un Restaurante Temático de Fútbol

Presentado por:

Jessica Paola Cetina Molina

María Camila Díaz Arévalo

Director:

Édgar Blanco

Bogotá, D.C., 26 de Enero de 2018

Contenido

1. Introducción.....	8
1.1. Metodología.....	9
2. Descripción del negocio	12
2.1 Objetivos	12
2.1.1. Objetivo general	12
2.1.2. Objetivo específico	12
2.2. Misión.....	13
2.3. Visión	13
3. Marco Teórico	14
3.1. Teoría de Contingencia.....	14
3.2. Teoría de Emprendimiento	14
3.2.1. Teoría de Andy Freire	14
4. Análisis del Mercado y del Entorno	15
4.1. Macro entorno	15
4.1.1. El mercado geográfico.....	15
4.1.2. Operación de restaurantes en Bogotá	16
4.1.3. Análisis de la competencia	19
4.1.4. Factores críticos o claves	23
4.2. Microentorno	25
4.2.1. El nicho de mercado	27
4.2.2. Marketing Mix.....	30
4.3. Medios para publicidad	33
5. Normativas que corresponden a la creación y	36
operación del restaurante temático	36
5.1. Constitución del Restaurante.....	36
5.1.1. Cámara de Comercio.	38
5.1.2. Banco.....	39
5.1.3. DIAN.....	40
5.3. Decretos.....	42
5.4. Resoluciones.....	43
5.5. Normas Técnicas Sectoriales Colombianas.....	44
5.6. Certificación	46
5.7. Registro Nacional de Turismo.....	47
5.8. Proyecto de Ley	47

6. Procesos Técnicos e Innovación.....	48
6.1. Diseño Menú.	48
6.2. Operación.	52
6.2.1. Especificaciones estandar de compra	52
6.3. Recursos físicos	53
6.3.1. Inventario restaurante y bar	53
6.3.2. Inventario de cocina.....	56
6.4. Talento Humano requerido.....	58
6.4.2. Planta de cargos con la descripción de cargos y funciones básicas de cada cargo	59
6.5. Descripción del servicio	61
6.5.1 Localización	61
6.5.2. Infraestructura.....	61
6.6. Proveedores	65
6.7. Flujos de procesos básicos y blueprint del servicio.....	65
6.7.1. Flujos de procesos	66
6.7.2. Blueprint del servicio.....	70
7. Análisis Financiero	72
7.1. Recetas Estándar.....	72
7.1.1. Entradas	72
7.1.2. Platos Fuertes.....	73
7.1.3. Postres.....	73
7.1.4. Bebidas	74
7.1.5. Cocteles (bebidas con alcohol)	76
7.1.6. Bebidas calientes	76
7.2. Gastos de personal	77
7.2.1. Cálculos para empleador	78
7.3. Valor de la inversión	79
7.4. Estado de Resultados	79
7.5. Flujo de caja proyectado.....	83
7.6. Estado de la Situación Financiera.....	84
7.7. Valor inicial del proyecto	86
8. Conclusiones y recomendaciones.....	88
Referencias	89
Anexos.....	98
Figura 1. Variación real del PIB de Bogotá.....	98
Figura 2. Índice de atractividad de inversiones	98

Figura 3. Ciudades con escala de atractividad superior de inversión	99
Figura 4. Estado de resultado condensado por volumen de ventas	99
Figura 5. Número de restaurantes de expendio a la mesa de comidas rápidas	99
Figura 6. Resultados de encuestas aplicadas para hallar el segmento de mercado	100
Figura 7. Entrevistas para administradores de restaurantes de la Zona T	101
Figura 8. Localización a Usuarios	102
Figura 9. Formulario del Registro Único Empresaria y Social (RUES).....	103
Figura 10. Formulario Adicional de Registros con otras entidades.....	104
Figura 11. Listado de chequeo de documentos para la constitución de la empresa	105
Tabla 1. Especificaciones estándar de compras: Frutas.....	107
Tabla 2. Especificaciones estándar de compras: Carnes Rojas	108
Tabla 3. Especificaciones estándar de compras: Carnes Blancas.....	109
Tabla 4. Especificaciones estándar de compras: Pescados y Mariscos.	111
Tabla 5. Especificaciones estándar de compras: Papas, empanadas, Nuggets, nachos, alitas de pollo.....	112
Tabla 6. Especificaciones estándar de compras: Jamones y Chorizos.	113
Tabla 7. Especificaciones estándar de compras: Tubérculos.....	114
Tabla 8. Descripción de cargo y funciones de: E-commerce.	115
Tabla 9. Descripción de cargo y funciones de: Chef.....	116
Tabla 10. Descripción de cargo y funciones de: Jefe de Costos y Compras.	117
Tabla 11. Descripción de cargo y funciones de: Auxiliar de Cocina.	119
Tabla 12. Descripción de cargo y funciones de: Stewart.....	120
Tabla 13. Descripción de cargo y funciones de: Capitán de Meseros.	121
Tabla 14. Descripción de cargo y funciones de: Mesero.....	121
Tabla 15. Descripción de cargo y funciones de: Cajero.	123
Tabla 16. Descripción de cargo y funciones de: Barman.	123
Tabla 17. Receta de Empanadas de Carne.....	124
Tabla 18. Receta de Carimañola.....	125
Tabla 19. Receta de Quesadillas.....	125
Tabla 20. Receta de Arepa de Huevo	126
Tabla 21. Receta de Palitos de queso	126
Tabla 22. Receta de Quiche Lorraine y Espinaca.....	127
Tabla 23. Receta de Club Sándwich.....	127
Tabla 24. Receta de Posta Cartagenera	128
Tabla 25. Receta de Sobrebarriga al horno bañada en hogao.....	128
Tabla 26. Receta de Lomo de res al vino	129
Tabla 27. Receta de Bandeja Paisa.....	129

Tabla 28. Receta de Filete de Salmon a la parilla	130
Tabla 29. Receta de Canelones de ricotta.....	130
Tabla 30. Receta de Moñoneta de pollo	131
Tabla 31. Receta de Espaguetis	131
Tabla 32. Receta de Pita Pocket	132
Tabla 33. Receta de Panne Cook.....	132
Tabla 34. Receta de Brownie con Helado	133
Tabla 35. Receta de Profiteroles.....	133
Tabla 36. Receta de Tartaleta de Frutas	134
Tabla 37. Receta de Cup cake con agraz y fresas.....	134
Tabla 38. Receta de Mousse de Frutas	135
Tabla 39. Receta de Malteada de Fresa	135
Tabla 40. Receta de Malteada de Vainilla.....	136
Tabla 41. Receta de Frappé de Fresa.....	136
Tabla 42. Receta de Frappé de Mango	137
Tabla 43. Receta de Frappé de Maracuyá.....	137
Tabla 44. Receta de Frappé de Mora.....	138
Tabla 45. Receta de Jugo de Fresa	138
Tabla 46. Receta de Jugo de Mango.....	139
Tabla 47. Receta de Jugo de Maracuyá.....	139
Tabla 48. Receta de Jugo de Mora	140
Tabla 49. Receta de Limonada	140
Tabla 50. Receta de Limonada de Coco.....	141
Tabla 51. Receta de Limonada de Cereza	141
Tabla 52. Receta de Martini	142
Tabla 53. Receta de Daiquiri	142
Tabla 54. Receta de Screwdriver.....	143
Tabla 56. Receta de Tequila Sunrise	143
Tabla 57. Receta de Cuba Libre	144
Tabla 58. Receta de Mojito	144
Tabla 59. Receta de Mai Tai.....	145
Tabla 60. Receta de Piña Colada.....	145
Tabla 61. Receta de Café.....	146
Tabla 62. Receta de Aromática de frutas.....	146
Tabla 63. Receta de Té	147
Tabla 64. Receta de Café con leche.....	147

Tabla 65. Calculo empleador: Jefe de Costos.....	148
Tabla 66. Calculo empleador: Chef.....	148
Tabla 67. Calculo empleador: capitán de Meseros.....	149
Tabla 68. Calculo empleador: Auxiliar de Cocina.....	150
Tabla 69. Calculo empleador: Meseros.....	150
Tabla 70. Calculo empleador: Stewart.....	151
Tabla 71. Calculo empleador: Barman.....	152
Tabla 72. Calculo empleador: Cajero.....	153
Tabla 73. Calculo liquidación Gerente General	153
Tabla 74. Calculo liquidación Jefe de Costos.....	154
Tabla 75. Calculo liquidación Chef.....	154
Tabla 76. Calculo liquidación Capitán de Meseros	155
Tabla 77. Calculo liquidación Auxiliar de Cocina	155
Tabla 78. Calculo liquidación Meseros	156
Tabla 79. Calculo liquidación Stewart	156
Tabla 80. Calculo liquidación Barman	157
Tabla 81. Calculo liquidación Cajero.....	157
Tabla 82. Equipo y menaje de FOOTBALL.....	158
Tabla 83. Equipo y menaje de cocina FOOTBALL	159
Tabla 84. Valor Presente Neto y Tasa Interna de Retorno.....	160
Tabla 85. Impuestos.....	160
Tabla 85. Tabla de Amortización.....	160

Contenido gráficas

Gráfico 1. Ubicación del Restaurante. Fuente: Google Maps, 2015	9
Gráfico 2. Volumen de ventas. Fuente: Villanueva, 2014	16
Gráfico 3. Número de sillas. Fuente: Villanueva, 2014	17
Gráfico 4. Índice Costos de ventas. Fuente: Villanueva, 2014	17
Gráfico 5. Índice de Productividad. Fuente: Villanueva, 2014	18
Gráfico 6. Índice de Gastos de Operación. Fuente: Villanueva, 2014.....	18
Gráfico 7. Principales aeropuertos de América Latina por número de pasajeros. Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá, 2014.....	25
Gráfico 8. Factores que originaron la innovación son externos. Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá y Observatorio Colombiano de Ciencia y Tecnología, 2006.....	26
Gráfico 9. Diamante de Michael Porter. Fuente: Elaboración propia con base en el Diamante de Porter	26

Gráfico 10 Cadena de Valor. Fuente: Elaboración propia con base en Michael Porter, s.f.	34
Gráfico 11. Verificación del nombre. Fuente: RUES, s.f.	37
Gráfico 12. Organigrama. Fuente: Elaboración propia.....	59
Gráfico 13. Predio restaurante. Fuente: Elaboración propia	61
Gráfico 14. Predio restaurante. Fuente: Elaboración.....	61
Gráfico 15. Plano primera planta restaurante. Fuente: Cetina, 2016	63
Gráfico 16. Plano segunda planta restaurante. Fuente: Cetina, 2016	64
Gráfico 17. Flujo de procesos Recibo de mercancía. Fuente: Elaboración propia	66
Gráfico 18. Flujo de procesos de Compras. Fuente: Elaboración propia	67
Gráfico 19. Flujo de procesos Mise en Place. Fuente: Elaboración propia	68
Gráfico 20. Flujo de procesos Montaje para platos menú. Fuente: Elaboración propia.....	69
Gráfico 21. Flujo de procesos Montaje de cocteles y bebidas. Fuente: Elaboración propia.	70

Contenido tablas

Tabla 1. Factores críticos o claves. Fuente: Elaboración propia con base en conversación personal con el profesor Edgar Bernal.....	23
Tabla 2. Menú de Alimentos. Fuente: Elaboración Propia.	50
Tabla 3. Menú de bebidas. Fuente: Elaboración propia.....	51
Tabla 4. Ficha técnicas Hortalizas. Fuente: Elaboración propia	52
Tabla 5. Equipo y Menaje de Restaurante. Fuente: Elaboración propia	53
Tabla 6. Equipo y Menaje de Cocina. Fuente: Elaboración propia.....	58

1. Introducción

Salir a comer fuera de casa tiene historia desde el año 512 A.C. donde se encontraron pruebas de la existencia de un comedor público, en Egipto, con un menú limitado; en ese entonces, las mujeres no podían asistir a dichos comedores, pero fue en el año 402 A.C. que comenzaron a hacer parte del ambiente en las tabernas (Lundberg, 1986). Actualmente, en Colombia “la gastronomía ocupa uno de los mejores puestos entre los sectores económicos que aportan al PIB colombiano, por encima de la educación y las telecomunicaciones” (Ruiz, 2013, párr. 2).

Por su aporte a la economía colombiana es que se pretende diseñar un plan de negocios de un restaurante temático de fútbol, ya que es una de las industrias con mayor perdurabilidad y adaptación a los cambios a través del tiempo (Gómez, 2011); así mismo, permite la creatividad e innovación en procesos, productos y servicios.

La idea surge de dos estudiantes, de la Universidad Externado de Colombia, que vieron la oportunidad de incursionar en este segmento de mercado con una idea innovadora para la ciudad de Bogotá, identificándose por su pasión a la gastronomía y el fútbol.

El objetivo del proyecto es crear un espacio para todo el público que quiera tener una experiencia gastronómica dentro de un ambiente futbolístico, es un lugar que acoge todas las edades y personalidades que tengan en común el gusto por dicho deporte. Lo anterior, acompañado de un servicio innovador, una variada carta de comida y bebidas para cada momento del día; todo con el fin de satisfacer las expectativas del mercado.

El establecimiento se va a ubicar en la localidad de Chapinero, la cual cuenta con 25.581 empresas de las cuales el 84% pertenece al sector de servicios, 5,9% al sector industrial y 5,8% al de las construcciones (Secretaría Distrital de Cultura, Recreación y Deportes, 2008). Dentro de Chapinero está el barrio Chicó, allí se encuentra la calle 85 con carrera 11 y carrera 15, el lugar

escogido para la apertura del restaurante temático. La concentración en los servicios gastronómicos es alta dentro de este territorio y esto comprende la presencia de restaurantes, bares y hoteles que contribuyen al ocio y al gusto por comer a la carta (Secretaría Distrital de Cultura, Recreación y Deportes, 2008).

Esta zona de interés turístico (ZOIT) cuenta con un alto número establecimientos gastronómicos, de los cuales 16 se encuentran en los centros comerciales aledaños: Andino, Atlantis y El Retiro (Sánchez, 2014); esta es una zona de alta demanda por parte de habitantes locales y visitantes y ha crecido notoriamente con la incursión de nuevos restaurantes para satisfacer la alta demanda (Secretaría Distrital de Cultura, Recreación y Deportes, 2008).

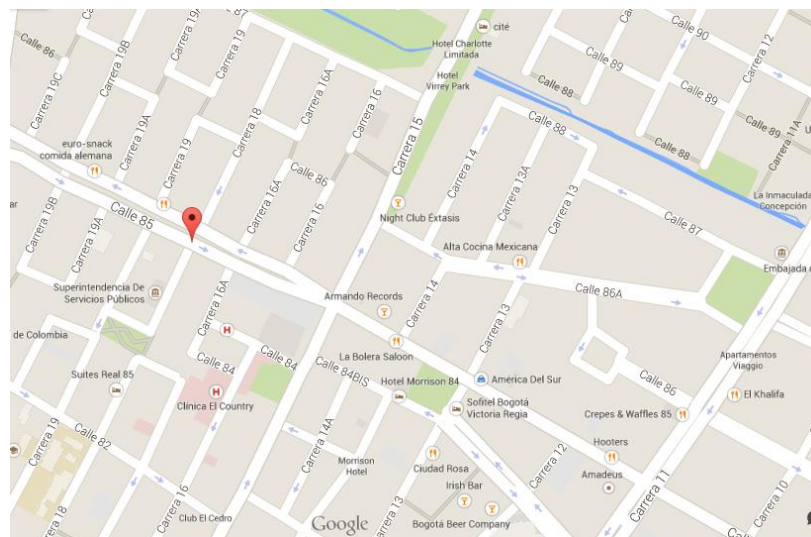


Gráfico 1. Ubicación del Restaurante. Fuente: Google Maps, 2015

1.1. Metodología

La metodología cuantitativa se aplica con el fin de tener una percepción sobre el comportamiento de los actores claves, la oferta y el consumidor. Se observan generalidades, como la organización y el modo de competir entre ellos por medio de sus productos y diferenciación en el concepto de diseño y oferta de eventos, promociones y otros (Bonilla-Castro, Rodríguez, 2005).

Adicionalmente, la aplicación de encuestas semiestructuradas a los estudiantes de la Universidad Externado de Colombia y personas que frecuenten la Zona T y el estadio El Campin para conocer su opinión sobre la propuesta del restaurante temático de fútbol; lo cual permite, analizar la viabilidad del proyecto y complementar el estudio de mercado para el mismo (Bonilla-Castro, Rodríguez, 2005).

Como complemento, se encuentra información en algunas fuentes secundarias como revistas científicas, la web, libros de teorías de administración, documentos en línea sobre administración, documentos enfocados a las tendencias del fútbol en Colombia, leyes y normas para restaurantes, entre otros; estas fuentes se consultan con el fin de soportar la investigación por medio de datos y autores especializados en el tema (Bonilla-Castro, Rodríguez, 2005).

La metodología cualitativa da cabida para realizar una observación directa y por medio de esta, se puede conocer mejor al consumidor e interactuar con los diferentes empleados y administradores de establecimientos presentes en la Zona T. Esto permite conocer mejor la actividad de los restaurantes y determinar las preferencias de los consumidores, también la estacionalidad dentro de la semana y los productos y servicios más demandados (Bonilla-Castro, Rodríguez, 2005).

La recolección de datos cualitativos se obtiene mediante entrevistas aplicadas a los administradores de restaurantes como Locos x el Fútbol, La Cervecería, Buffalo Wings, entre otros, debido a sus características de tener el servicio de transmisión de partidos de fútbol y fomentar la unión de amigos, familias o parejas que quieren compartir momentos especiales. También, es importante resaltar el diálogo con el administrador del restaurante Johnny Rockets ya que, tiene bien definida su temática y sus procesos internos se diferencian en innovación.

Ahora bien, el modelo CANVAS es adecuado para garantizar el éxito del plan de negocio y la superación de ciertas dificultades que se pueden presentar durante su desarrollo, creado por Alexander Osterwalder (Emprendedores, 2016). Dando un direccionamiento al restaurante temático,

se incorporarán los siguientes nueve aspectos: segmentación de los clientes; definición de la propuesta de valor del plan de negocio; determinar la relación que se quiere establecer con el cliente; canales de comunicación y distribución; análisis de estrategias y productos que van a generar los ingresos; identificar los recursos y activos que permitirán componer la estructura del restaurante; conocer las actividades que van a dar valor a la propuesta por medio de estrategias; definir los socios y contactos clave para establecer alianzas y hacer la estructura de costos (Emprendedores, 2016).

2. Descripción del negocio

2.1 Objetivos

2.1.1. Objetivo general

Diseñar un plan de negocios para la creación de un restaurante temático inspirado en el fútbol que se interesa en cumplir las expectativas de sus potenciales consumidores, a través de la innovación en sus procesos técnicos.

2.1.2. Objetivo específico

- Desarrollar dentro del marco del plan de negocio estrategias de marketing que partan de una investigación de mercado e incluyan un análisis de demanda, oferta, competencia, proveedores y precio.
- Determinar los procesos requeridos para el adecuado funcionamiento del restaurante, enfatizando en la innovación con el fin de llevar a cabo una óptima operación con propuesta de valor para los clientes.
- Estudiar las normativas correspondientes a la creación y operación del restaurante en términos legales, sociales y ambientales, asegurando la sostenibilidad del proyecto y demostrando su responsabilidad social empresarial con el entorno.
- Llevar a cabo el estudio financiero que contemple análisis de la inversión, proyección de ventas, proyección de costos y gastos, con el fin de evaluar la viabilidad financiera del restaurante temático.

2.2. Misión

Ofrecer una experiencia temática mediante el servicio a la mesa de platos nacionales e internacionales que satisfagan las expectativas de nuestros clientes, haciéndolos sentir mejor que en casa al momento de compartir tiempo en familia y con amigos.

2.3. Visión

En el 2020, ser el restaurante temático de fútbol con mayor reconocimiento en la ciudad de Bogotá, por excelencia en la innovación de nuestros servicios y calidad de nuestros productos, con el respaldo de ACODRES. Así mismo, ser un restaurante turístico que cuente con el Registro Nacional de Turismo y aporte al desarrollo de la actividad con la atención a turistas nacionales e internacionales.

3. Marco Teórico

3.1. Teoría de Contingencia

Esta teoría impuesta por Fred Fiedler, trae consigo una nueva visión de las empresas adecuando cambios del medio ambiente, todo depende de su aplicación con el entorno externo (condiciones ambientales y técnicas) para lograr su objetivo principal; la palabra contingencia significa algo incierto o eventual, lo cual se refiere que no hay una sola forma de administrar un establecimiento todo depende de sus características (Robbins, 2004).

La teoría de contingencia, a diferencia de otras, está basada en el ambiente externo de las empresas, lo cual la hace diferente dándole prioridad a los factores (tecnológicos, económicos, legales y políticos) que ocurren fuera de la organización logrando de esta forma un equilibrio para obtener un beneficio y así lograr el éxito (Robbins, 2004). Esta teoría frente al plan de negocios es importante ya que el nicho de mercado puede variar por la “fiebre de fútbol del momento”, convirtiéndose esto en un reto para el establecimiento ya que se debe empezar analizar las diferentes variables para lograr una estabilidad económica.

3.2. Teoría de Emprendimiento

3.2.1. Teoría de Andy Freire

Para Andy Freire una persona al emprender es quien detecta una oportunidad y crea una organización con el objetivo de hacerse cargo de ella, existen once condiciones determinantes detrás del emprendedor las cuales sus iniciales forman la palabra emprendedor: emancipación, moderación en la ambición de dinero, pasión, resultados, espiritualidad, nocivo, disfrute del camino, éxitos compartidos, determinación, optimismo y sueños, responsabilidad incondicional (Freire, 2005. Pág. 5-6).

4. Análisis del Mercado y del Entorno

4.1. Macro entorno

4.1.1. El mercado geográfico

Bogotá D.C. cuenta con un total de 7'878.783 habitantes en 2015 según proyecciones del DANE realizado en el censo del año 2005 con un número de 2'262.251 hogares (DANE, 2005). La evaluación de la economía de la ciudad ha tenido un crecimiento en el año anterior (2014) con un aumento del 4,3 en su PIB (Figura 1) y una reducción de la tasa de desempleo en 0,3 puntos porcentuales (Secretaria Distrital de Hacienda, 2015).

Por otro lado, Bogotá en el Ranking de ciudades latinoamericanas para la atracción de inversiones se encuentra dentro del top 10 en el puesto 5 (Figura 2, Figura 3), por debajo de grandes ciudades como Buenos Aires, México, Sao Paulo y Santiago (Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas, 2012). Esto es positivo ya que a pesar de los problemas sociales (como seguridad, transporte y administración) por el que está viviendo esta ciudad tuvo un crecimiento del puesto 9° al 5°, esto significa que se necesitan de nuevos productos atractivos para los nuevos empresarios que llegan al país (Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas, 2012).

Al ver que Bogotá es un buen lugar para el restaurante, se analizaron las zonas de mayor reconocimiento por oferta gastronómica y se encontró que la Zona T (ubicada en el norte de la capital), brinda buenos espacios y cultura donde el plan de negocios pueda entrar e innovar.

La Zona T también se conoce por estar en el corazón de la Zona Rosa de la ciudad, debido a su pasaje peatonal en forma de la letra “T”, este sector de la ciudad tiene movimiento durante el día y la noche ofreciendo servicios de ocio (Vive Colombia Travel, 2010).

Esta zona le da el gusto de conocer la buena gastronomía de Colombia y el mundo entero, desde unas deliciosas carnes, una buena selección de sushi, un plato de pasta o unos nachos mexicanos acompañados de Tequila. Pero no solo ofrece platos a la carta, también se puede encontrar sitios donde tomar un café en compañía de amigos, familiares hasta tomar un coctel y sin dejar atrás los sitios para salir a rumbeo (Vive Colombia Travel, 2010).

4.1.2. Operación de restaurantes en Bogotá

Según un estudio que realizó ACODRES a 56 restaurantes, en el volumen de ventas, el 67,86% de los restaurantes tienen ventas inferiores a 100 millones de pesos mensuales, lo cual se puede deducir que los hogares colombianos sí invierten en esta industria gastronómica, solo 5 restaurantes evidencian ventas que superan los 150 millones al mes (Villanueva, 2014).

Grupo 1: Restaurantes con ventas hasta 50 millones de pesos al mes.
Grupo 2: Restaurantes con ventas entre 51 y 99,9 millones de pesos al mes.
Grupo 3: Restaurantes con ventas entre 100 y 149,9 millones de pesos al mes.
Grupo 4: Restaurantes con ventas superiores a 150 millones de pesos al mes.

Volumen de Ventas	Cantidad	%
Ventas menores de 50 millones	12	21,43%
Ventas entre 51 y 99,9 millones	26	46,43%
Ventas entre 100 y 149,9 millones	13	23,21%
Ventas superiores a 150 millones	5	8,93%
Total	56	100,00%

Gráfico 2. Volumen de ventas. Fuente: Villanueva, 2014

Respecto a la capacidad instalada de los restaurantes, 28 restaurantes tienen entre 50 y 99 sillas para atender a los comensales, con esta variable se puede ver que la ciudad de Bogotá no tiene restaurantes grandes para satisfacer grandes eventos (Villanueva, 2014).

Número de Sillas	Cantidad	%
Menos de 50 sillas	13	23,21%
Entre 50 y 99 sillas	28	50,00%
Entre 100 y 149 sillas	9	16,07%
Más de 150 sillas	6	10,71%
Total	56	100,00%

Gráfico 3. Número de sillas. Fuente: Villanueva, 2014

El índice de costo de venta esta en un promedio de 2,43 y 2,74, lo cual nos hace ver cuanto es el ingreso en alimentos y bebidas por cada peso que se invierte en cuanto a materia prima. Con ventas de más de 150 millones el costo de venta es de 2,74 siendo un 36,48% del total analizado el cual se puede ver mas explicito en estado de resultados condensado (Figura 4). Este índice se calcula con la siguiente formula: $ICV = 1/\%CV$ (Villanueva, 2014).

Índice Costo de Venta	
Ventas Mensuales	Índice
Menor de 50	2,43
Entre 50 y 99,9	2,50
Entre 100 y 149,9	2,57
Más de 150	2,74
Total	2,57

Gráfico 4. Índice Costos de ventas. Fuente: Villanueva, 2014

Otra variable importante es la productividad, la cual indica cuanto es el ingreso por cada peso que se invierte en la nómina, el más representativo es el de ventas entre 100 y 149,9 millones con un índice de 5,76, índice que analiza que por cada peso que se invierte en el restaurante respecto a nomina se genera 5,76 millones en ingresos. La formula aquí es: $IP = 1/\%CN$ teniendo en cuenta como el índice anterior el estado de resultados condensado (Figura 4) (Villanueva, 2014).

Índice Productividad	
Ventas Mensuales	Índice
Menor de 50	4,74
Entre 50 y 99,9	4,83
Entre 100 y 149,9	5,76
Más de 150	6,44
Total	5,40

Gráfico 5. Índice de Productividad. Fuente: Villanueva, 2014

Un índice fundamental es el de gastos operacionales que entre los 56 restaurantes varía entre 5,74 y 9,03 millones, lo cual indica que por cada peso que se gasta en gastos de operación se están generando ciertos ingresos. Es decir, según el estudio, los restaurantes con ventas menores de 50 millones por cada peso que le entra se generan un ingresos de 5,74 millones (Villanueva, 2014).

Índice de Gastos de Operación	
Ventas Mensuales	Índice
Menor de 50	5,74
Entre 50 y 99,9	6,92
Entre 100 y 149,9	8,01
Más de 150	9,03
Total	7,52

Gráfico 6. Índice de Gastos de Operación. Fuente: Villanueva, 2014.

Otros resultados que arrojó esta investigación fueron que el 91,7% de los restaurantes cuentan con una base de datos de sus clientes con el fin de realizar actividades de promoción (Villanueva, 2014).

El 13,9% cuentan con un plan de mejoramiento continuo y el 61,1% realizan encuestas para medir la satisfacción de los clientes e ir mejorando en las falencias que se encuentran (Villanueva, 2014).

El 100% cuenta con recetas estándares en el bar y cocina para poder manejar más fácil los costos y a su vez, este mismo porcentaje, en el área de la cocina todos los empleados tienen el carné de manipulación de alimentos (Villanueva, 2014).

4.1.3. Análisis de la competencia

4.1.3.1. Restaurantes temáticos a nivel internacional

A continuación, se quiere dar a conocer algunos de los muchos restaurantes temáticos de futbol que existen a nivel internacional, siendo estos un punto de referencia para realizar este plan de negocio,

- Estadio Futbol Club: restaurante ubicado en el Centro Histórico de Lima donde se podrá deleitar con la comida típica de este país acompañada de Pele, Chumpitaz, Maradona, Becka, Zidane Y Ronaldinho (Estadio, s.f.).
- Bar Soccer: Ubicado en Madrid, donde puede desayunar, tomar un café o hacer plan de cocteles por las noches con el fin de disfrutar el fútbol teniendo siempre una nueva experiencia (Bar Soccer, s.f.)
- Café Bar Sport Pub: Madrid, España. Al momento de entrar, el cliente se sentirá en otro país, el de los fanáticos, donde se podrá observar camisas de distintos equipos de futbol (Café Bar Sport Pub, s.f.).
- Marca Sports Café: Cuenta con dos locales en Madrid, cuenta con más de 60 pantallas HD, sala 3D para retransmisiones en directo y una gran oferta gastronómica. Tiene un superficie de 1.000 metro y una capacidad para 450 personas (Rivera, 2010).
- La Cervecería Deportiva: Un ambiente completamente deportivo, sobre todo de fútbol, en la paredes hay imágenes de leyendas del deporte, está ubicado en Madrid, España (La Cervecería Deportiva, s.f.).

- Real Café Bernabéu: Se encuentra en el interior del estadio Santiago Bernabéu, su carta es variada donde se encuentra pastas, arroces, ensaladas, entre otros. Definitivamente es un restaurante del cual no se pueden perder los fanáticos del Real Madrid (Real Café Bernabéu, s.f.).

4.1.3.2 Restaurantes temáticos en Bogotá

La ciudad de Bogotá ha crecido continuamente su oferta gastronómica y se direcciona en el desarrollo de un concepto diferente de restaurantes, como lo son los temáticos, por su diseño y decoración lo cual atraen al cliente y a su vez para ser diferente a la competencia en el mercado, a consecuencia de esto, se encuentran gran variedad de restaurantes que van dirigidos a diferentes gustos y preferencias (Londoño, 2013).

Estos se encuentran en las principales zonas gastronómicas como la Zona G, Usaquén, La Zona T (calle 82 con carrera 13), la zona M (La macarena), la zona C (La Candelaria) y el Parque de la 93; ya que, son puntos estratégicos que cuentan con la afluencia de consumidores turistas o residentes que quieren creatividad en los platos y ambientes temáticos que los transportan por un momento a lugares o épocas de su agrado (Colombia CO, 2015, párr.4).

Algunos ejemplos de estos son:

- Jungla Kumba: Este restaurante hace sentir al comensal que esta de Safari por África, rodeado de animales salvajes como leones, cebras, hipopótamos, jirafas, etc. Al momento de comer usted puede oír ruidos de elefantes, el cual se encuentra en una esquina del establecimiento. Está ubicado en la Carrera 59D # 131-45, Covadonga (Jungla Kumba, s.f.).
- La juguetería: La decoración con juguetes que se han recolectado durante siete años, es la que acompaña a los clientes durante su tiempo de servicio. Uno de sus dos restaurante, en la

ciudad de Bogotá, se encuentra en la Cl. 27 # 4A-03, barrio La Macarena (Restaurante La Juguetería, s.f.).

- Kathmandú: Un restaurante de cultura asiática con estética budista, el nombre del establecimiento hace alusión a la capital de Nepal, de donde es traída la decoración, si usted va encontrará piezas que pesan entre 500 y 600 kilos, razón por la cual tardaron entre 4 y 5 meses en llegar al país. Un plus de este restaurante es que si las personas se antojan de algún producto de la decoración pueden pedirlo y comprarlo. Si quiere conocer este restaurante está ubicado en la Carrera 6 # 117-26, Usaquén (Kathmandú, s.f.).
- Rock 'n Stop: Entrar a este restaurante es como si estuviera en un lugar americano de los 50's, la comida, música, imágenes están relacionada a este estado de américa latina. Este establecimiento está ubicado en la Carrera 7 # 117-04, Usaquén, para compartir en familia y amigos (Rock 'n Stop, s.f.).
- La Vecindad: Un lugar de comida mexicana donde lo atienden el Chavo del 8, la Chilindrina, Quico, Don Ramón y los demás personajes de esta serie, los platos de la carta tienen nombres de otros personajes. En Bogotá, actualmente, se encuentran dos restaurantes uno en la Calle 67 #8-01 y en otro en la Calle 93 # 13 A – 48 (La Vecindad, s.f.).
- Mercado: Un restaurante ideal para las personas que les gusta alimentarse con productos naturales, ecológicos y orgánicos. Por otro lado, el restaurante poya a más de 20 asociaciones campesinas, lo que hace que sus alimentos no procesados sean colombianos. Este restaurante se encuentra en Usaquén, en la Cra. 6 # 119-18 (Mercados Sabor Local, s.f.).
- La Bombonera: Restaurante enfocado a dos equipos de futbol, Once Caldas de Manizales y Boca Junior de Argentina, donde tienen una carta de parilla bar. A pesar de estar enfocado a estos dos equipos, también es muy general de este deporte, se encuentra ubicado en la Carrera 7ª No 117-30 (La Bombonera, s.f.).

- La Tribuna: Restaurante ubicado en Usaquén, el cual cuenta con dos ambientes, el fútbol general y otro con la temática de los dos principales equipos capitales, con una decoración de estadio y tapete de cancha sintética (La Tribuna Cocina Bar, s.f.).

4.1.3.3 Restaurantes temáticos en la Zona T

La Zona T es conocida por ser la zona rosa de la ciudad de Bogotá. Cuenta con variedad de restaurantes dirigidos al público para comer y rumbar; también se encuentran pubs y bares con distintas temáticas como el estilo inglés o Irlandés para atraer clientes. Restaurantes de cocina nacional e internacional con distintas temáticas complementan la oferta con exclusivas tiendas de diseñadores y productos de alta gama (Gonzalez, s,f).

Al momento de crear el restaurante temático de fútbol en esta zona, se tiene que tener en cuenta los diferentes restaurantes que se consideran competencia directa:

- Little Indian Superstar Gin Club: Si quiere vivir una experiencia de la India puede ir a este restaurante, donde no solo la decoración es de este país sino sus platos con una mezcla de especias y aromas fuerte. Este establecimiento no es solo para ir a comer, también ofrece servicio de rumba y cocteles (Little Indian, s.f.).
- Johnny Rockets: *All american food*, una marca norteamericana que llegó a Bogotá, con el fin de que los Colombianos vivan una experiencia retro de la cultura americana. Los meseros y cocineros cantan y bailan durante unos tiempos del servicio. Este restaurante está ubicado en la Carrera 13 # 83-18 (Johnny Rockets, s.f.).
- Andrés D.C: Un restaurante completamente temático de Colombia, donde podrá encontrar frases que representan a sus habitantes; este establecimiento se ha convertido en un atractivo turístico de la ciudad, en la Zona T se encuentra una de sus franquicias, que a su vez ofrecen rumba a sus comensales (Andrés Carne de Res, s.f.).

- Hard Rock Café: Café – Bar donde hay musica en vivo, usted puede realizar karaoke y a su vez elementos importantes de artistas a nivel internacional. Es una franquicia, que se encuentra en la Zona T, de las tantas que se pueden visitar a nivel internacional (Hard Rock Café, s.f.).
- LXF (Locos Por El Fútbol): Este restaurante tiene diferentes franquicias en la Zona T, Parque 93, World Trade Center, Zona G y Centro Internacional. Es un bar-restaurante donde los comensales pueden comer y ver partidos de fútbol en un ambiente lleno de apasionados por el mismo (Locos x el Fútbol, s.f.).
- Irish Pub: Autentico pub irlandés, ubicado en la Zona T, Candelaria y Usaquén, donde puede compartir un buen rato al lado de amigos y familiares tomando tanto bebidas alcohólicas y no alcohólicas, si va a este establecimiento no olvide pedir un café, recuerde que son famosos (The Pub, s.f.).

4.1.4. Factores críticos o claves

FACTORES CLAVES DE EXITO	PONDERACIÓN	SU EMPRESA		LOCOS X EL FUTBOL		LA TRIBUNA	
		CLASIFICACIÓN	TOTAL	CLASIFICACIÓN	TOTAL	CLASIFICACIÓN	TOTAL
Diferenciación temática	17%	4	0,68	2	0,34	4	0,68
Calidad de servicio	12%	4	0,48	3	0,36	3	0,36
Capacidad instalada	11%	3	0,33	1	0,11	3	0,33
Precio	13%	3	0,39	3	0,39	4	0,52
Capacidad de innovación	9%	3	0,27	1	0,09	2	0,18
Amplia oferta gastronómica	10%	3	0,3	2	0,2	3	0,3
Ubicación	9%	3	0,27	2	0,18	3	0,27
Seguridad del cliente	9%	3	0,27	2	0,18	2	0,18
Posicionamiento de marca	10%	2	0,2	4	0,4	3	0,3
	100%		3,19		2,25		3,12

Tabla 1. Factores críticos o claves. Fuente: Elaboración propia con base en conversación personal con el profesor Edgar Bernal.

Teniendo en cuenta los dos establecimiento de mayor competencia frente a nuestro negocio y factores claves que se observaron en la visita a estos establecimientos se realizó una matriz del perfil

competitivo con estimaciones de lo que se quiere que el Restaurante Temático de Futbol llegue a ser, teniendo en cuenta las clases brindadas por el Profesor Edgar Bernal, a cada factor se le dió un porcentaje según su importancia para lograr el éxito. Por otro lado, se puso una clasificación de 1-4 donde (Bernal, E, Comunicación personal, Abril de 2016).

- 1=Debilidad grave
- 2=Debilidad menor
- 3=Fortaleza menor
- 4=Fortaleza mayor

De ahí se calculó el total multiplicando la ponderación con clasificación, donde el resultado arrojó que nuestra empresa da 3,19 por encima de los competidores, el cual Locos por el Futbol tuvo 2,25 y la Tribuna 3,12.

Se puede observar que el resultado de nuestro restaurante con la Tribuna solo es de una diferencia de 0,07, lo cual nos indica que hay que mejorar ciertos factores como los son: el posicionamiento de marca y los precios, sin embargo no lo vemos negativo ya que los precios se van bajando con el conocimiento de proveedores y el posicionamiento de marca es con el tiempo que se va dando a conocer el restaurante.

4.2. Microentorno

Dentro del microentorno se entiende cómo funciona el mercado y los competidores dentro de la zona especificada anteriormente, por medio de recolección de datos e información tal y como se especifica en la metodología del trabajo se encuentran aspectos generales que a continuación, brindarán una visión sobre la viabilidad del plan de negocios en términos de mercadeo (Cámara de Comercio de Bogotá, 2014).

Según estudios de la Cámara de Comercio de Bogotá, la capital es la tercera ciudad que más número de pasajeros recibe al año. De esto se deduce que la afluencia de turistas nacionales e internacionales es alta y por lo mismo, se evidencia la oportunidad de que el plan de negocios sea exitoso en el mercado por su diferenciadora temática (Cámara de Comercio de Bogotá, 2014).

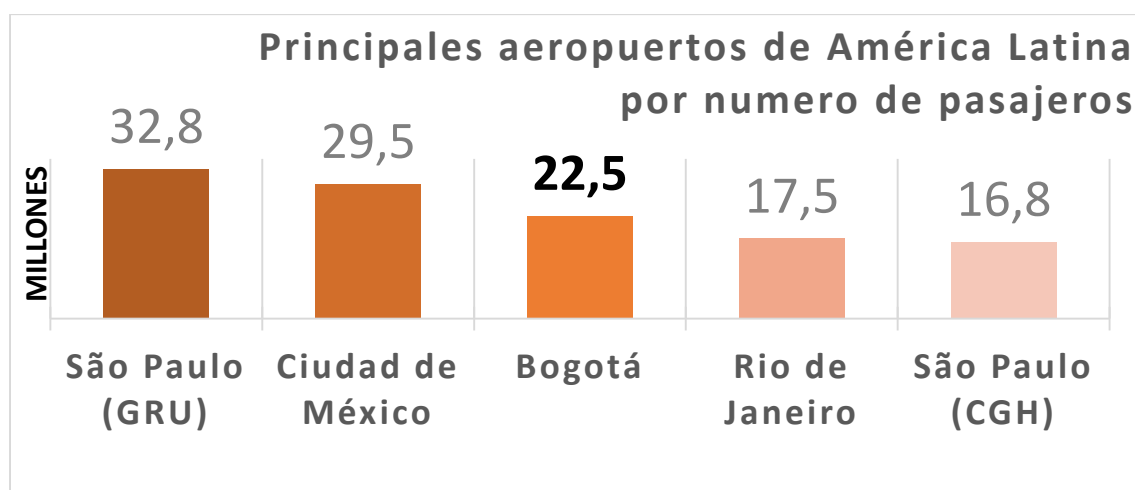


Gráfico 7. Principales aeropuertos de América Latina por número de pasajeros. Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá, 2014

Por otro lado, la innovación es hoy en día una exigencia de los clientes; la tendencia actual son las experiencias y entre más recordable sea la vivencia para cada uno de los clientes, más exitoso y reconocido va a ser el establecimiento. En el caso de la gastronomía, el acondicionamiento del espacio es un factor clave para que la comida se disfrute de una manera inusual (Cámara de Comercio de Bogotá y Observatorio Colombiano de Ciencia y Tecnología, 2006).

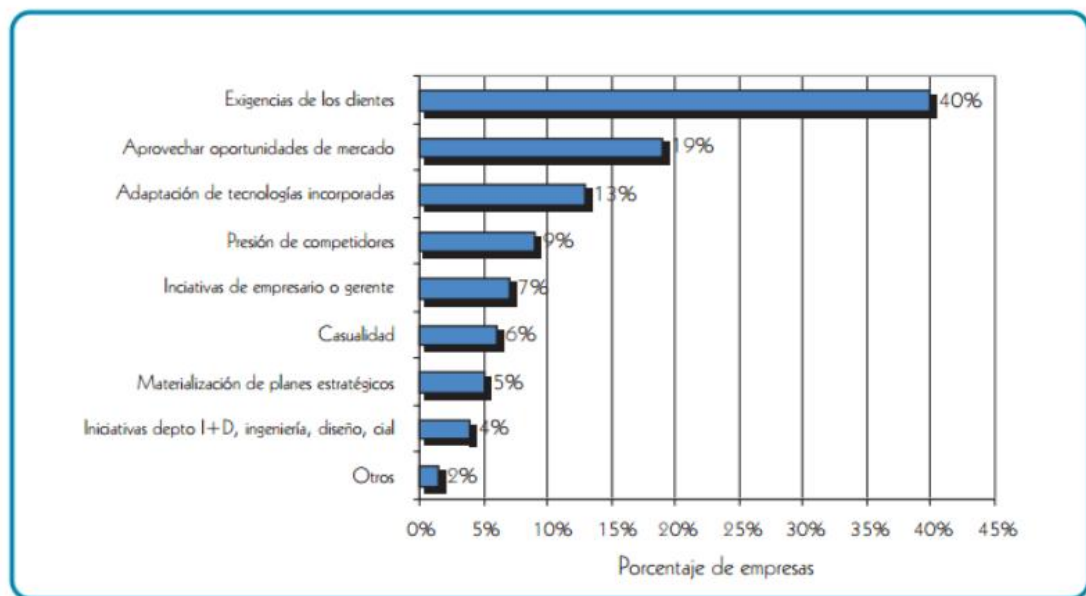


Gráfico 8. Factores que originaron la innovación son externos. Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá y Observatorio Colombiano de Ciencia y Tecnología, 2006.

Los competidores en el sector no se pueden dejar de lado para lo cual, se hace un análisis con la aplicación del Diamante de Michael Porter que muestra lo siguiente:

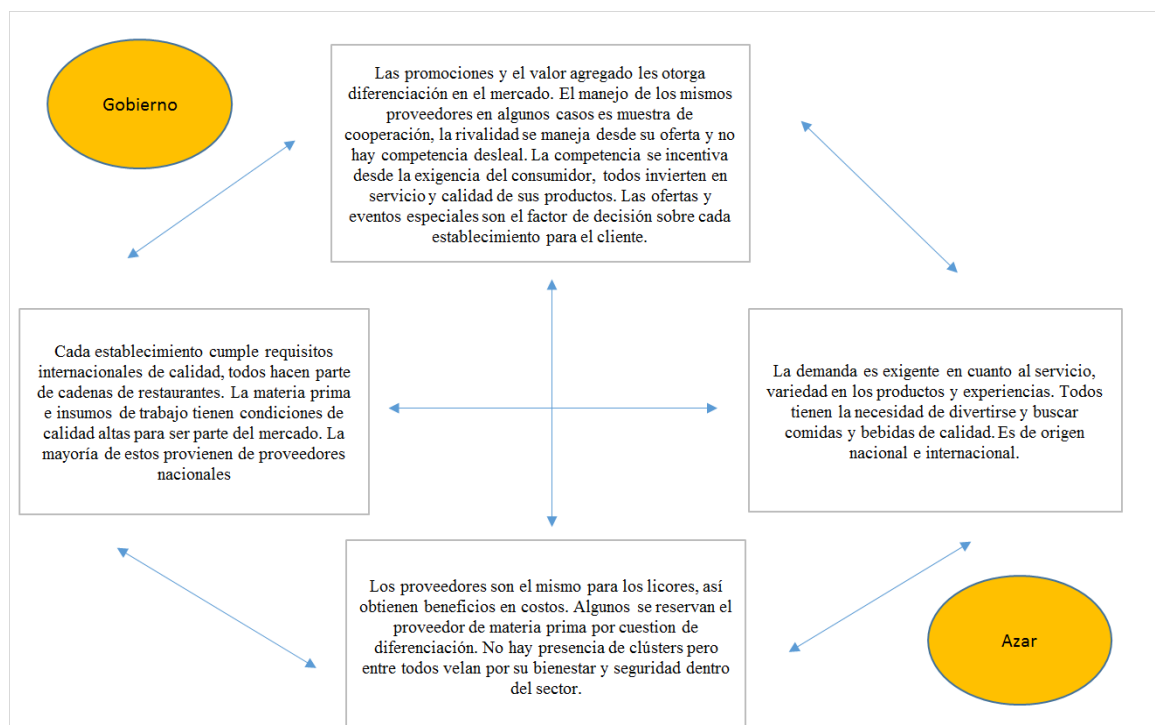


Gráfico 9. Diamante de Michael Porter. Fuente: Elaboración propia con base en el Diamante de Porter

De acuerdo con la teoría de las cinco fuerzas de Michael Porter, se encuentra que en primer lugar, hay un poder de negociación alto debido a que no se encuentran productos sustitutos por la temática que se plantea para el restaurante. En la ciudad de Bogotá, no se encuentra un restaurante con la temática implementada tanto en la parte interna como externa de la organización (Cornelis, 2001).

En segundo lugar, se estima que es posible la negociación con proveedores debido a que, dentro de la zona se manejan unos precios asequibles por el volumen de los pedidos como en el caso de los licores y los cárnicos. En cuanto a la demás materia prima e insumos para el funcionamiento, se hará la correcta y detallada selección de proveedores para llegar al gana-gana de ambas partes (Cornelis, 2001. Pág. 45-48).

En tercer lugar, se espera que el restaurante sea de alto impacto en la ciudad por sus características de estructura, diseño e innovación en los procesos que permiten ofertar un servicio de alimentos y bebidas al público. De esta forma, se ponen barreras de difícil acceso para la competencia, logrando que no hayan productos sustitutos los cuales no harían atractivo el presente plan de negocios (Cornelis, 2001. Pág. 45-48).

4.2.1. El nicho de mercado

Dentro de la CIU, se encuentran 88 restaurantes para el 2014 respectivamente (Figura 5) (SIREM, 2014). Al hallar el share market por competencia, se encuentra que las ventas anuales de todos los establecimientos gastronómicos de la ciudad de Bogotá están en \$515.562.751.035 y en promedio, las ventas anuales de cada uno están en \$5.926.008.633, lo que corresponde al nicho de

mercado para este plan de negocio. Ahora bien, se estima que las ventas obtenidas al mes están en \$493.834.053 y en promedio, a diario se registran ventas de \$16.461.135 (SIREM, 2014).

Las cifras anteriores son alentadoras para el presente proyecto ya que, la ciudad de Bogotá es la zona más saturada en cuanto a la presencia de establecimientos gastronómicos de comidas servidas a la mesa según los registros por departamentos de la CIU (SIREM, 2014).

	Balance 2014
Ventas anuales	\$ 515.562.751.035
Ventas por restaurante	\$ 5.926.008.633
Share market año	\$ 5.926.008.633
Share market mes	\$ 493.834.053
Share market día	\$ 16.461.135

Fuente: elaboración propia con base en balances generales SIREM 2012, 2013, 2014.

Este es variable pero se enfocará hombres y mujeres entre 25 y 50 años, de los estratos 4,5 y 6, los cuales representan un 16,2%, 5,2 y 4,2, respectivamente, en los hogares de Bogotá (Secretaría de Planeación, 2013); ya que tienen mayor facilidad económica para ir a compartir a este tipo de restaurante; sin embargo, en la muestra que se hizo se visualizó otro rango de edad debido a que la encuesta se realizó, en gran volumen, a jóvenes que asistieron al estadio, Zona T y Universidad Externado.

Por medio de estas se pudo establecer el perfil del cliente potencial y su aceptación hacia la propuesta. Se deduce que es viable la creación de un restaurante temático de fútbol en la ciudad de Bogotá porque las sesenta y dos (62) personas encuestadas respondieron a ocho (8) preguntas dando como resultado (Figura 6), lo siguiente:

- Las personas con mayor interés en el restaurante temático se encuentran entre los 18 y 25 años
- Esperan encontrar un ambiente familiar, para compartir con las personas más cercanas o amigos experiencias inolvidables

- Es posible tener afluencia de turistas en los días viernes y sábado debido a la zona dónde se va a ubicar el restaurante
- La calidad de la experiencia tiene más relevancia que el costo que esta representa
- Hay un interés en tener un espacio adecuado para ver partidos de fútbol ya que, son pocos los lugares que se especializan en satisfacer ciento por ciento esta necesidad
- La Zona T es el lugar que más frecuentan para encontrar esparcimiento los fines de semana

Las entrevistas a algunos administradores de restaurantes y bares en la zona dieron otra perspectiva sobre la demanda (Figura 7), afirmando que su principal factor de atracción son promociones y eventos en fechas especiales. Así que, en los días de la semana que la demanda es baja es necesario tener *happy hour* o *2x1* en bebidas y algunos *snacks* con el fin de atraer por algún motivo al consumidor.

Los días viernes y sábado el consumidor llega solo, habitualmente en la ciudad de Bogotá la gente sale a divertirse y espera tener un rato agradable. A través de la ambientación de cada uno de los restaurantes y su buen servicio es que se atrae a la demanda y se incentiva al consumo de alimentos y bebidas. La mayoría de estos son colombianos con algunas excepciones de extranjeros que salen a conocer la ciudad y a disfrutar de su entretenimiento (Figura 7).

El servicio de los establecimientos es de domingo a domingo ya que el sector es tan reconocido que todos los días se atiende un perfil diferente de consumidor y debe estar disponible para servirle. Si bien predomina el perfil de jóvenes estudiantes y profesionales, no hay condición de que siempre vaya a ser así por características del entorno (Figura 7).

Los eventos empresariales son otro mercado que se debe tener en cuenta, es común que las empresas busquen brindar espacios de esparcimiento a sus empleados por medio de establecimientos que oferten experiencias nuevas, excelente atención y productos de calidad. Las reservaciones para

eventos privados son otra oportunidad que se presenta para aumentar la rentabilidad del restaurante temático a futuro (Figura 7).

4.2.2. Marketing Mix

Un restaurante temático cuenta con una decoración y ambientación específica del tema al cual está enfocado. En estas ideas de negocios más que una comida lo que se vende es una experiencia al consumidor, ofreciéndole una novedad, diferenciación y sensaciones (De la Peña, 2009); el fin de esto es empezar a desarrollar más los otros sentidos y no solo el de la vista, el cual el consumidor desarrolla al momento de comer (Gallardo, 2013).

Para incursionar en el mercado actual se debe ofrecer productos que contengan valores agregados para lograr el éxito, se escoge el marketing mix como medio de diferenciación en el producto y procesos que conllevan a que los potenciales consumidores lo prefieran dentro de una alta competencia de servicios y oferta gastronómica en la Zona T de la ciudad de Bogotá. Las cuatro P's entendidas como Producto, Precio, Plaza o distribución y Promoción, siendo son una herramienta que da valor al restaurante, esto unido a el conocimiento del segmento de mercado y lo que se debe ajustar para satisfacer sus necesidades (Muñiz, 2014).

Producto: inicialmente se toma el producto como punto de partida dado que, ya se conoce el segmento de mercado para el cual se va a diseñar (Muñiz, 2014). El restaurante temático va a ofrecer una experiencia alrededor del fútbol y lo que este deporte despierta emocionalmente en las personas. El menú de comidas va a ser alusivo a los estadios de fútbol más reconocidos con oferta de comida nacional e internacional de donde estos están ubicados.

Así mismo, el servicio tendrá una temática en términos de vestuario para todos los empleados quienes serán los personajes que tiene un partido de fútbol (técnico, jugadores, árbitros). La idea es que estos uniformes cambien de acuerdo a los torneos de temporada para ser llamativos al público (Muñiz, 2014).

El producto principal es la comida y se complementa con la adecuación del establecimiento que va a tener pufs con diseño de balón, sillas tipo estadio cómodas (en una zona vip, al estilo Santiago Bernabéu), mesas plastificadas con datos curiosos del fútbol internacional, el piso será verde (en material especial) como simulador de pasto, las paredes tendrán un diseño que simule graderías de estadio y las pantallas estarán de cara a todos para que vean cómodamente las transmisiones deportivas.

La sala VIP, la cuál va a ofrecer exclusividad, será adecuada con una gran pantalla y cómodos *pufs* con una mesa imperial para vivir en privacidad los emocionantes partidos en familia compartiendo los *snacks* del menú de entradas. También se tendrá una máquina de crispetas para dar gratis a los clientes una vez ingresen al restaurante y pueda comer durante su visita (Muñiz, 2014).

Con el fin de fortalecer la temática del restaurante, se tendrá un pequeño museo que se construirá con el tiempo con cuadros de jugadores importantes, camisas de jugadores, simuladores de trofeos, balones representativos en la historia del fútbol y figuras hechas en material cera de jugadores colombianos reconocidos. También se hará alusión a los equipos nacionales existentes y pequeñas reseñas históricas y fotografías sobre cada uno para que los turistas aprendan más del fútbol nacional. Se espera tener relaciones estratégicas con los equipos para tener eventos con jugadores y dar momentos únicos a nuestros clientes (Muñiz, 2014).

Adicionalmente se realizarán actividades como las “pollas” para que la gente apueste por un marcador y así se le obsequiará un 10% de descuento en la factura al ganador. Dado que el restaurante se enfoca en brindar un espacio familiar, principalmente, en partidos clásicos se premiará con 2x1 en cerveza a las familias futboleras que vayan con la camiseta de uno de los equipos que juegue ese día. Para los grupos de amigos se tendrán concursos en horarios específicos sobre posiciones y marcadores que tengan equipos en torneos de temporada (Muñiz, 2014). Por otro lado,

respecto a la factura de FOOTBALL esta va a ser impresa en un formato propio, que parecerá la boleta de ingreso a un estadio.

Con todo esto, se espera que a futuro FOOTBALL se convierta en un atractivo turístico de la ciudad, el cual sea visita imperdible en la ciudad de Bogotá.

Precio: se rige bajo la relación precio – calidad (Muñiz, 2014). Se tiene en cuenta el rango de los restaurantes del sector que oscila entre \$15.000 y \$40.000; se estima que los *snacks* serán la principal elección de jóvenes y familias en horas de la tarde, igualmente en horas de almuerzo y cena se ve la demanda para platos fuertes. Las opciones de pago que ofrece el restaurante son con tarjeta o en efectivo. También se ofrecerán promociones con *happy hour*, mencionadas anteriormente, que apliquen en cerveza o algunos postres del menú (Muñiz, 2014).

Aunque el precio es un factor de decisión en muchas ocasiones, un restaurante que plantea la experiencia futbolera como su diferenciación en el mercado va a lograr que las personas paguen por ello. Por esta razón, es una ventaja estar ubicado en la Zona T de Bogotá, debido a que la acogida del sector es alta por parte de jóvenes, parejas, familias y turistas que quieren cambiar de rutina y emplear su tiempo en ocio (Muñiz, 2014).

Distribución: para hacer una correcta distribución del producto se cuenta con un community manager que va a crear una página web en la que los clientes puedan ver todos los servicios y productos que ofrece FOOTBALL; es decir, un canal directo. Dentro de la página web se creará una tienda virtual con objetos de equipos de fútbol que los clientes pueden adquirir con puntos acumulados (1 punto por \$1.000) o con tarjeta. Así mismo, se hará presencia en redes sociales y como estrategia efectiva en Instagram los clientes pueden taggear el establecimiento en los platos que consuman para crear un menú virtual con imágenes captadas por los clientes (Muñiz, 2014).

La presencia en emisoras, revistas y prensa es otra forma de llegar al mercado de las familias y adultos que quieran disfrutar de la temática del establecimiento. El voz a voz es importante

también, las recomendaciones y comentarios en redes de jugadores de fútbol o influenciadores contribuyen a atraer el mercado de turistas nacionales e internacionales de la ciudad de Bogotá (Muñiz, 2014).

Promoción: por medio de las redes sociales es clave mantener al día a los seguidores de eventos, descuentos y promociones que se hagan en el restaurante, para así atraer nuevos clientes. El correo es un medio para hacer atenciones a clientes o para atraer otro tipo de clientes, enviando publicidad digital del restaurante y acordando prestación de servicios por este medio (Muñiz, 2014). También el plan de fidelización por medio de la tarjeta de puntos hará que los clientes estén más pendientes de nuestros productos y eventos en las plataformas digitales (Muñiz, 2014).

FOODBALL será promocionado por sus mismos clientes que van a ver atenciones especiales y detalles inolvidables durante la experiencia. La comida y el sello del fútbol en algunos platos o en el café, que saldrá con un balón hecho en su espuma; la ambientación del restaurante; el pequeño museo que recordará épocas a los adultos y brindará información a los chicos; el personal dispuesto a hacerlo sentir bien atendido; la página web y la tienda virtual, entre otros esfuerzos que harán del establecimiento único en la ciudad de Bogotá (Muñiz, 2014).

4.3. Medios para publicidad

Los principales medios de comunicación de costo no tan alto, serán: prensa digital y física, como lo es el periódico El Tiempo, ADN, El Espectador y Publimetro; cuñas en radio como la FM, la X, la Mega y los 40 principales, las cuales oyen nuestro principal segmento de mercado; y por último, las revistas como La Barra, Semana, Cromos y Aló; sin embargo, con el tiempo se va ampliando la publicidad en otros canales para posicionar la marca (Muñiz, 2014).

4.4. Cadena de Valor

INFRAESTRUCTURA FOOTBALL

Planificación de la operación. Verificar el cumplimiento de funciones. Hacer los procesos internos adecuadamente. Servir al cliente con calidad y oferta de experiencia innovadora.

RECURSOS HUMANOS

Reclutamiento de personal, capacitación y apropiación de la temática, distribución de funciones por cargos y jerarquías.

DESARROLLO TECNOLÓGICO

Innovación en el montaje de platos; el menú se destaca por tener nombres y un diseño acorde a la temática. Los procesos generales para el funcionamiento del restaurante y que son visibles para el cliente son alusivos al fútbol.

ADQUISICIONES

Inventario de cocina, inventario de mesa y bar, materia prima, muebles y equipos, publicidad y promoción.

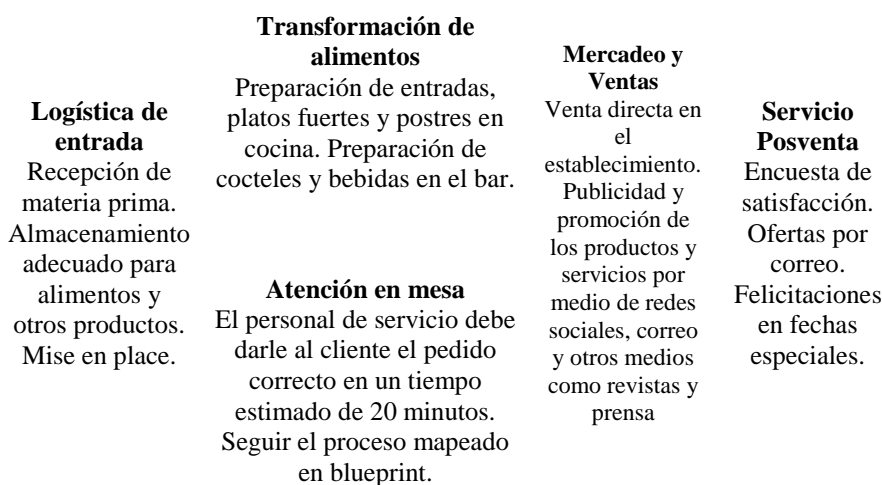


Gráfico 10 Cadena de Valor. Fuente: Elaboración propia con base en Michael Porter, s.f.

La cadena de valor es el soporte de las actividades principales que se deben llevar a cabo para que el restaurante funcione correctamente. En la primera parte de la cadena, las tareas horizontales, son aquellas que se hacen desde la parte administrativa y que no son visibles al cliente de manera directa pero si contribuyen a que el servicio final salga bien (Blanco, s.f).

La segunda parte de la cadena evidencia las tareas primarias, las que son operativas y tienen contacto con el cliente. Desde el recibo de materia prima hasta el servicio pos venta, necesitan de un detalle para que todos los empleados del restaurante respondan a la estrategia gerencial. De alguna forma, la parte administrativa y operativa deben funcionar alineadamente para que se disminuyan los errores y el mapeo de la cadena de valor garantice que al cliente llegue su orden en las mejores condiciones y con el mejor servicio prestado (Blanco, s,f).

5. Normativas que corresponden a la creación y operación del restaurante temático

Para efectuar la propuesta de un plan de negocio, es importante tener en cuenta el contexto legal del lugar donde se va a llevar a cabo la gestión, ya que a partir de eso se determinan algunas características que puede o no tener el restaurante; por otro lado, son primordiales los requisitos que se deben cumplir desde su constitución como establecimiento gastronómico, hasta la adecuación de sus instalaciones e implementación de procesos en pro de la calidad de sus productos y servicios.

No cumplir con estos requisitos puede generar unas sanciones al establecimiento, lo cual afectaría negativamente su operación. Incluso se puede incurrir en gastos económicos a causa de demandas y/o multas impuestas por organismos gubernamentales; en caso extremo, el establecimiento puede ser sancionado o cerrado definitivamente.

A continuación se realizará una breve descripción de las leyes, resoluciones, decretos y normas necesarias para la apertura y correcto funcionamiento del restaurante, a saber:

5.1. Constitución del Restaurante

El restaurante tendrá por Razón Social “FOOTBALL S.A.S.”, haciendo alusión a la palabra “*comida*” (*FOOD*) y “*balón*” (*BALL*) en inglés, conformando un exquisito juego de palabras que conforman la distintiva del establecimiento.

Sin embargo, antes de empezar el proceso de inscripción del restaurante se debe verificar que el nombre no esté inscrito en la Cámara de Comercio, para esto se ingresó a la página: www.rues.org.co y se digitó el nombre sin la terminación de la persona jurídica (SAS, S.A., LTDA, etc). Al hacer esto, se encontró que “FOOTBALL” no se encuentra registrado actualmente.

Realice aquí su consulta empresarial o social

Consulte si una empresa o persona natural está inscrita en el registro mercantil de las cámaras de comercio del país. Escoja el criterio que se ajuste a sus necesidades.

Razón Social Nombre	Razón Social Palabra Clave	Número de Identificación	Matrícula Mercantil	Registro Nacional de Turismo
Los resultados de la consulta por nombre siempre se mostrarán en orden alfabético, y retorna todos aquellos comerciantes cuya razón social o sigla inicie con las palabras ingresadas. Instrucciones adicionales para la consulta de Homonimia y Condiciones de Uso				
Razón social: <input type="text" value="football"/>				<input type="button" value="Consultar"/>

Advertencia:
La consulta por Nombre no ha retornado resultados

RM - Registro Mercantil **RUP** - Registro Unico de Proponentes **ESAL** - Entidad Sin Animo de Lucro **RNT** - Registro Nacional de Turismo

CONFECAMARAS - Gerencia Registro Único Empresarial y Social Carrera 13 No 26A - 47 of 502 Bogotá, Colombia

Gráfico 11. Verificación del nombre. Fuente: RUES, s.f.

FOOTBALL se constituirá como persona jurídica, que según el Código Civil, art 633: Se llama persona jurídica, una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones civiles, y de ser representada judicial y extrajudicialmente. (Código civil, 2016).

Se decidió ser una persona jurídica ya que tiene diferentes ventajas como (Villanueva, A, 2010): protección de mi patrimonio personal frente al del negocio, más fácil acceso a créditos bancarios, existencia de ventajas tributarias, que según la Ley 1429 de 2010 en su Artículo 4 donde se establece la progresividad en el pago de impuesto sobre la renta:

1. Los dos (2) primeros años 0%
2. En el tercer año 25%
3. En el cuarto año 50%
4. En el quinto año 75%
5. A partir del sexto año el 100%

Para culminar con la fase de formación del negocio se va a constituir una Sociedad por Acciones Simplificada, la cual según la Ley 1258 de 2008, Art 1., podrá constituirse por una o varias

personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes y en coherencia con lo establecido en el Código de Comercio en su Artículo 34, 98, 99, 100, 101, 110 y 112.

Para la constitución de “FOOTBALL S.A.S”, es importante tener en cuenta la Ley 1258 de 2008 y el Código de Comercio en sus respectivos Artículos anteriormente mencionados y además, se debe realizar todo un proceso de inscripción, tramite, redacción Estatutaria en su correspondiente Acta y pago de impuestos por derechos de inscripción (Cámara de Comercio, 2015).

Además es relevante anotar, que hay tres (3) procesos independientes pero convergentes en la Constitución de la SAS, en tres (3) entidades respectivamente; Cámara de Comercio, Entidad Financiera (Banco) y DIAN.

5.1.1. Cámara de Comercio.

Ante la Cámara de Comercio de Bogotá, debe presentarse, el(los) representante(s) Legal(es) de la Sociedad con los Estatutos Sociales previamente redactados y listos para registrar. En Cámara de Comercio, se le entregará el Formulario del Registro Único Empresarial y Social (RUES), para que sea debidamente diligenciado con los datos de la Persona Jurídica que se quiere constituir (Figura 8, 9 y 10) (Cámara de Comercio, 2015).

Paralelamente, en la misma Cámara de Comercio, delegados del Dirección de Impuestos Nacionales de Colombia (DIAN), le ayudaran a expedir un PRE-RUT (debe conservarse para poder hacer la apertura de la cuenta bancaria). Posteriormente, un asesor jurídico de la Cámara de Comercio, le atenderá para revisar que los Estatutos Sociales a *grosso modo* sean coherentes y el formulario RUES sea compatible con los mismos (Cámara de Comercio, 2015).

Para que inicie el proceso de revisión a nivel interno, es necesario pagar los debidos impuestos de registro que se encuentran tarifados por la Cámara de Comercio que según expedición del 2015 para las tarifas de los servicios de los registros públicos para la constitución de la S.A.S dependerá del monto de capital (\$1.000.000) con el cual se va a constituir la empresa (Figura 11) (Cámara de Comercio, 2015),

1. Impuesto de registro: 0,7% sobre el monto del capital inicial (\$7.000)
2. Derechos de inscripción del documento de constitución: \$36.000.
3. Valor del juego Formularios que se diligencian para crear la sociedad: \$4.800.
4. Matricula mercantil: según el rango de la tabla de tarifas.

Se debe tener en cuenta que la renovación de la matricula se debe realizar del 1 de enero al 31 de Marzo y se liquida de acuerdo al balance a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior.

Con un plazo de 10 días hábiles, a nivel interno de la Cámara de Comercio, abogados de la misma revisaran para su posterior aprobación los Estatutos Sociales junto con el Formulario RUES, para que no existan incoherencias o anomalías legales (Cámara de Comercio, 2015).

Al momento de Certificarse en Cámara de Comercio, se debe asistir nuevamente para reclamar el certificado de existencia y representación de la Sociedad, expedido por la Cámara de Comercio (Cámara de Comercio, 2015).

5.1.2. Banco.

Con los correspondientes documentos (PRE-RUT, certificado de existencia y representación, CEDULA(S) etc.) se acude a cualquier Banco (controlado y vigilado por la Superintendencia Financiera) para hacer la apertura de la Cuenta bancaria de la Persona Jurídica, en donde se radicarán

los respectivos documentos exigidos por la entidad financiera y así depositar el dinero establecido dentro el Capital Pagado de los Estatutos Sociales (Cámara de Comercio, 2015).

5.1.3. DIAN.

Ante la DIAN debe asistir el representante(s) Légal(e)s con los documentos expedidos por la Cámara de Comercio y la Entidad Bancaria, para hacer la inscripción de la persona jurídica en el Registro Único Tributario (RUT), donde se le asignara el Número de Identificación Tributaria (NIT) (DIAN, s.f.). Posteriormente, se solicita el Certificado de Existencia y Representación definitivo de la sociedad (DIAN, s.f.).

5.2. Leyes

Dentro de las leyes importantes y que rigen dentro del presente plan de negocios se encuentra:

La Ley 300 de 1996, Ley General de Turismo, donde se encuentra el capítulo V cuyos artículos caracterizan a los prestadores de servicios turísticos; con base en estas, se podrá diferenciar entre un restaurante turístico y aquel que no lo es, por medio de los siguientes artículos:

- Artículo 87. De los establecimientos gastronómicos, bares y negocios similares. Son aquellos establecimientos comerciales en cabeza de personas naturales o jurídicas cuya actividad económica esté relacionada con la producción, servicio y venta de alimentos y/o bebidas para consumo (Ley 300 de 1996).
- Artículo 89. De la calidad y clasificación de los servicios turísticos. Los cuales podrán ser clasificados por categorías por parte de la asociación gremial correspondiente (Ley 300 de 1996).

La ley 1480 de 2011 pretende proteger y garantizar los derechos de los consumidores respecto a su salud y seguridad, acceso a la información apropiada de los establecimientos. Algunos artículos destacados de la presente ley (Ley 1480 de 2011) para la constitución del restaurante son :

- Artículo 3. Derechos y deberes de los consumidores y usuarios
- Artículo 6. Calidad, idoneidad y seguridad de los productos.
- Artículo 11. Aspectos incluidos en la garantía legal.
- Artículo 18. Prestación de servicios que suponen la entrega de un bien.
- Artículo 23. Información mínima y responsabilidad.
- Artículo 26. Información pública de precios.
- Artículo 30. Prohibiciones y responsabilidad.
- Artículo 31. Publicidad de productos nocivos.
- Artículo 33. Promociones y ofertas.
- Artículo 61. Sanciones.
- Artículo 78. Tasas en servicios de información de la superintendencia de industria y comercio.

Por otro lado se tiene en cuenta, la Ley 124 de 1994 quien prohíbe el expendio de bebidas embriagantes a menores de edad ya la carta de alimentos y bebidas contara con cocteles, dos artículos son importantes para el funcionamiento:

- Artículo 1. Prohíbese el expendio de bebidas embriagantes a menores de edad.
- Artículo 3. Toda publicidad, identificación o promoción sobre embriagantes debe hacer referencia expresa a la prohibición establecida en la presente Ley (Ley 124 de 1994).

No puede quedar atrás la Ley 23 de 1982 la cual habla de los derechos de autor para la emisión de partidos, dentro de los artículos más importantes para el plan de negocios están:

- Artículo 1. Los autores de obras literarias, científicas y artísticas gozarán de protección para sus obras en la forma prescrita por la presente Ley y, en cuanto fuere compatible con ella, por el derecho común (Ley 23 de 1982).
- Artículo 11. Será protegida la propiedad literaria y artística como propiedad transferible, por el tiempo de la vida del autor y ochenta años más, mediante las formalidades que prescriba la Ley (Ley 23 de 1982).
- Artículo 21. Los derechos de autor corresponden durante su vida, y después de su fallecimiento disfrutarán de ellos quienes legítimamente los hayan adquirido, por el término de ochenta años (Ley 23 de 1982).
- Artículo 34. Será lícita la reproducción, distribución y comunicación al público de noticias u otras informaciones relativas a hechos o sucesos que hayan sido públicamente difundidos por la prensa o por la radiodifusión (Ley 23 de 1982).
- Artículo 166. Los artistas intérpretes o ejecutantes, o sus representantes, tienen el derecho de autorizar o prohibir la fijación, la reproducción, la comunicación al público, la transmisión, o cualquier otra forma de utilización de sus interpretaciones y ejecuciones (Ley 23 de 1982).
- Artículo 167. Salvo estipulación en contrario se entenderá que: la autorización de la radiodifusión no implica la autorización de permitir a otros organismos de radiodifusión que transmitan la interpretación o ejecución (Ley 23 de 1982).
- Artículo 177. Los organismos de radiodifusión gozarán del derecho exclusivo de autorizar o prohibir los siguientes actos: la retransmisión de sus emisiones de radiodifusión; la fijación de sus emisiones de radiodifusión; y la reproducción de una fijación de sus emisiones de radiodifusión (Ley 23 de 1982).

5.3. Decretos

Se hizo una investigación y se identificó que el Decreto 190 de 2004 es importante implementarlo ya que se encuentran las normas que contentan el Plan de Ordenamiento Territorial de

Bogotá, D. C, al ser un restaurante nuevo se deben tener en cuenta estos aspectos para no tener inconvenientes con el estado a largo plazo, los artículos primordiales son:

- Artículo 6. Política sobre uso y ocupación del suelo urbano y de expansión.
- Artículo 7. Políticas Ambientales
- Artículo 8. Política de competitividad.
- Artículo 17. La Estructura Ecológica Principal: componentes.
- Artículo 18. La estructura funcional y de servicios: componentes.
- Artículo 30. Instrumentos de Gestión de Suelo.
- Artículo 32. Casos en que deben ser adoptados los Planes Parciales
- Artículo 45. Planes Maestros.
- Artículo 48. Planes Zonales y Planes de Ordenamiento Zonal.
- Artículo 49. Unidades de Planeamiento Zonal – UPZ.
- Artículo 52. Anuncio de los proyectos.
- Artículo 120. Sistemas de tratamiento de aguas residuales.
- Artículo 131. Obras para el drenaje pluvial y sanitario.
- Artículo 220. Estructura del Servicio de Alumbrado Público.
- Artículo 226. Estructura del Sistema de Gas Natural Domiciliario (Decreto 190 de 2004).

5.4. Resoluciones

Dentro de las resoluciones se tiene en cuenta la Resolución 0627 de 2006, del Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial la cual establece la norma nacional de emisión de ruido y ruido ambiental. Algunos de sus artículos están directamente relacionados con la operación de restaurantes:

- Artículo 2. Horarios. Para efectos de aplicación de esta resolución, para todo el territorio nacional.
- Artículo 23. Fines y contenidos de los mapas de ruido.
- Artículo 26. Edificaciones.

Por otro lado, la Resolución 10984 de 1993, con el fin de garantizar la sanidad en los procesos internos del restaurante se cumple con la resolución en su totalidad y se dan a conocer los que tienen mayor importancia, los artículos que tienen gran injerencia son:

- Artículo 3°. Clasifica a los establecimientos en su representación de bajo y alto riesgo por las características de sus productos y servicios (Resolución 10984 de 1993).
- Artículo 4°. Define las condiciones sanitarias básicas que debe tener el restaurante para que le sea concedida la Licencia (Resolución 10984 de 1993).
- Artículo 6°. Especifica el procedimiento que se debe llevar a cabo para solicitar la Licencia Sanitaria (Resolución 10984 de 1993).
- Artículo 10°. Advierte las consecuencias del incumplimiento de las normas higiénico – sanitarias (Resolución 10984 de 1993).

5.5. Normas Técnicas Sectoriales Colombianas

La Norma Técnica Sectorial 001 estandariza las recetas del restaurante según su preparación, fría o caliente. Se documenta el proceso de producción, los ingredientes y su calidad, utensilios, presentación, cantidades por porción y el tipo de servicio. Así mismo, se establece el conjunto de funciones individuales que tienen un significado en el proceso del trabajo (NTS-USNA 001,2015).

Para prestar un servicio adecuado a los clientes en la Norma Técnica Sectorial 002, se consideran los requerimientos de un pre alistamiento correcto junto con los elementos que hacen parte de la operación del restaurante. (NTS-USNA 002, 2002).

Debido a que la materia prima es uno de los factores más importantes dentro de la operación de un restaurante, la Norma Técnica Sectorial 003 exige que esta debe ser almacenada de acuerdo con sus características y grupo de inventario para asegurar su calidad y conservación. Los inventarios se deben controlar según las políticas del establecimiento así como la corrección de errores en el manejo de los insumos (NTS-USNA 003, 2002).

Con el fin de manejar adecuadamente el presupuesto del restaurante y ejecutarlo apropiadamente cada periodo fijado se tiene en cuenta la Norma Técnica Sectorial 004 (NTS-USNA 004, 2002).

Como parte del control administrativo la Norma Técnica Sectorial 005, es la cual contempla que se debe hacer una revisión sobre todos los procesos que se terminan inicialmente en cuanto al manejo de los platos y el servicio (NTS-USNA 005, 2002).

Parte de la calidad en un restaurante, se evidencia en los sistemas de extracción que controlan vapores, olores, humos y calores en las áreas competentes, esto se encuentra reflejado en la Norma Técnica Sectorial 006 (NTS-USNA 006, 2012).

Para el cumplimiento de la Norma Técnica Sectorial 007, es necesario ajustarse a las anteriores en los procesos correspondientes. La recepción de la materia prima es un proceso común e importante dentro del restaurante, así que se debe tener control sobre características de olor, color, textura, empaque, etiquetado y la temperatura con la cual se recibe (NTS-USNA 007, 2005).

Para cumplir los requisitos generales, de servicio, de planta, de decoración y ambientación que son básicos para entrar en la evaluación de clasificación por tenedores, se debe analizar la Norma Técnica Sectorial 008 (NTS-USNA 008, 2009).

Con el fin de facilitar la adaptación de procesos que garanticen condiciones de seguridad y salud en las áreas de trabajo del restaurante se debe tener presente la Norma Técnica Sectorial 009, por lo cual se tiene en cuenta que en la cocina los pisos, paredes, techos, áreas de acceso, sistemas de ventilación y extracción de olores tienen condiciones locativas que se adoptan durante la construcción de las mismas (NTS-USNA 009, 2007).

Las buenas prácticas en el servicio del restaurante se basan en todo lo que dicta la norma NTS-USNA007 acerca de la higiene; las instalaciones y su adecuación que son el objeto de la norma NTS-USNA006; así mismo se exige un buen estado de las mesas y sillas junto con los elementos que hacen parte del servicio. El recurso humano es fundamental en la prestación del servicio, así que se deben establecer los perfiles y las competencias del personal, la formación que deben tener y recibir para brindar una imagen correcta al cliente, lo cual contempla la Norma Técnica Sectorial 011 (NTS-USNA 011, 2012).

5.6. Certificación

La implementación de la ISO 9001 permite tener un sistema de Gestión de la Calidad y brinda unos lineamientos que contribuyen al control de los procesos de producción y el servicio dentro del marco que esa dispone. Esto tiene como beneficio para el restaurante, ser competitivo frente a otros establecimientos orientados hacia al cliente con procedimientos de alta calidad (SGS Colombia, s.f.).

5.7. Registro Nacional de Turismo

El Registro Nacional de Turismo (RNT) es para los prestadores de servicios turísticos que operen en Colombia. Para FOOD BALL, como restaurante, no es obligatorio tenerlo; sin embargo, se contempla tenerlo a largo plazo ya que se espera que el establecimiento sea turístico (Camara de Comercio de Medellin para Antioquia, s.f.)

5.8. Proyecto de Ley

El Proyecto de Ley 070 de 2013 los derechos de los trabajadores para que no se presente ningún atropello al momento de la repartición de propinas por parte de los administradores de los establecimientos, ya que el dinero que los consumidores dejan como propina es usado con otros objetivos como la reposición de activos de la empresa (mantales, copas, vasos, etc). Algunos artículos más relevantes del proyecto de Ley 070 de 2013 son (Proyecto de Ley 070 de 2013):

- Artículo 1°. Ámbito de aplicación.
- Artículo 4°. Factura o documento equivalente.
- Artículo 5°. Naturaleza y destinación de las propinas.

6. Procesos Técnicos e Innovación

6.1. Diseño Menú.

Para la creación del menú se realizó un estudio de mercado con los restaurantes que se consideraron competencia en el análisis del mercado del presente trabajo, los precios se asignaron en cada plato a partir de su costeo teniendo en cuenta los ingredientes y cantidades reales. Así mismo se tienen tres proveedores de referencia para el ejercicio como makro, corabastos y éxito.

Los platos tienen nombres relacionados con el fútbol como hechos dentro de un partido o históricos y nombres de estadios de escala mundial en el caso de los platos fuertes.

MENÚ RESTAURANTE

PARA PICAR:

La Blanca (Club sándwich con pechuga de pollo)	\$25.000
Cóndor Calero (Carimañolas con queso costeño)	\$22.000
Tiro de Esquina (Quesadillas mexicanas con frijol, sour cream, guacamole, queso y ají)	\$22.000
Tiro Libre (Tradicional receta de arepa de huevo)	\$10.000
5-0 (Cinco exquisitas empanadas de carne con ají)	\$20.000
Maracanazo (Receta francesa de quiche lorraine con espinaca)	\$18.000
Hat- Trick (Tres palitos de queso acompañados de dulce de guayaba)	\$16.000

PLATOS FUERTES:

Santiago Bernabéu, Madrid	\$29.400
(Posta Cartagenera acompañada de patacones y arroz de coco)	
Estadio El Campín, Colombia	\$20.800
(Sobrebarriga al horno bañada en hogao con patacones y ensalada de la casa)	
Estadio Monumental	\$27.000
(Lomo de res al vino acompañado de papas al vapor y ensalada de la casa)	
Maracanã, Rio de Janeiro	\$21.900
(Bandeja paisa compuesta de chicharrón, chorizo, carne, arroz, huevo, aguacate, morcilla y frijoles)	
Estadio Da Luz, Lisboa, Portugal.	\$29.200
(Filete de salmón a la parrilla acompañado de arroz con maíz y ensalada de la casa)	
Allianz Arena, Múnich, Alemania.	\$33.200
(Canelones ricotta con salsa bechamel)	
Amsterdam Arena, Amsterdam	\$25.300
(Miñoneta de pollo con papa en cascots y ensalada de la casa)	
Stade Velodrome, Marsella	\$19.500
(Spaguettis con vegetales acompañado de pan baguette)	

MENÚ INFANTIL:

El Pibe	\$18.800
(Pita con pechuga de pollo y champiñones acompañada de jugo de mora o mango)	
Arnoldo Iguarán	\$17.200
(Panne cook stroganoff con queso parmesano acompañado de jugo de mora o mango)	

POSTRES:

Copa Futbolera	\$6.900
----------------	---------

(Brownie artesanal en trozos con helado de fresa)	
Penalty	\$6.100
(Cupcake de masa blanca con agraz y fresa)	
La tribuna	\$5.500
(Profiteroles rellenos de arequipe)	
La Polla	\$8.800
(Tartaleta de frutas)	
La Cancha	\$8.100
(Mousse de frutas)	
*Los precios incluyen ivo consumo, la propina es voluntario y es del 10% sobre el valor total de la cuenta	

Tabla 2. Menú de Alimentos. Fuente: Elaboración Propia.

BEBIDAS	
Malteadas	\$8.900
(Vainilla, Fresa,)	
Frappés	\$6.900
(Mango, Mora, Maracuyá, Fresa)	
Jugos Naturales	\$5.000
(Mango, Mora, Maracuyá, Fresa)	
Limonadas	\$6.900
(Natural, Coco, Cereza)	
Agua	\$3.000
(Con gas o sin gas)	
Gaseosas	\$4.000
Cervezas:	
Cervezas Nacionales	\$6.000
(Club Colombia, Aguila)	
Cervezas Internacionales	\$9.000
(Corona, Heineken, Budweiser)	

Cocteles:

Martini (Ginebra con aceituna)	\$27.000
Daiquiri (Ron blanco con jugo de limón)	\$20.000
Screwdriver (Tequila con jugo de naranja)	\$20.000
Tequila Sunrise (Tequila con jugo de naranja y gotas de granada)	\$21.000
Cuba libre (Ron oscuro con coca cola)	\$20.500
Mojito (Ron blanco con hierbabuena)	\$21.500
Mai tai (Ron blanco y ron oscuro con jugo de naranja)	\$20.000
Piña colada (Ron blanco con crema de coco y jugo de piña)	\$22.000

Bebidas calientes

Café negro	\$4.000
Té	\$4.000
Café con leche	\$4.000
Aromática de frutas	\$5.000

*Los precios incluyen ipo consumo, la propina es voluntario y es del 10% sobre el valor total de la cuenta

Tabla 3. Menú de bebidas. Fuente: Elaboración propia

6.2. Operación.

6.2.1. Especificaciones estandar de compra

Respecto al menú que se propuso anteriormente se realizaron unas fichas técnicas (Tabla 1-7) con la materia prima que más se va a utilizar para preparar los platos teniendo en cuenta la descripción física y su composición, vida útil, características, instrucciones de uso y almacenaje:

FICHA TÉCNICA	N° 1	ALIMENTO: HORTALIZAS	
DESCRIPCIÓN FÍSICA Y COMPOSICIÓN	Plantas de cultivo que se consumen de forma cruda o preparada en cocina. Incluye verduras y legumbres verdes.	VIDA ÚTIL	Ocho a quince días según la hortaliza y aspecto físico
CARACTERÍSTICAS (organo lépticas, físico , químicas)	Sensoriales: olor natural de la planta, color brillante; tallos y hojas firmes y sanos. No se permiten hojas amarillas, descoloridas, rotas, mal olor, tallo y hoja seca.	INSTRUCCIONES DE USO, PREVENCIÓNES Y ENVASE	Blanquear o cocinarlas según sea el caso. Acompañar con vinagretas o salsas. Utilizar preferiblemente en ensaladas o como complemento a otras preparaciones.
PRESENTACIÓN CALIDAD	 <p>Fuente: Ecoosfera, 2012.</p>	ALMACENAJE	Lavar con agua una vez ingresa a la cocina. Secar bien y almacenar en palangana ordenadamente. Dejar en el refrigerador.

Tabla 4. Ficha técnicas Hortalizas. Fuente: Elaboración propia

6.3. Recursos físicos

Los equipos para el funcionamiento de la cocina son, indiscutiblemente, primordiales para la prestación del servicio, estos al pasar los años han tenido una gran evolución por la tecnología que va avanzando día tras día, con el fin de hacer todo más fácil. Al implementar estos sistemas se debe llevar un cumplimiento de procedimientos y de mantenimiento (Santos, 2012).

6.3.1. Inventario restaurante y bar

Los siguientes inventarios se realizaron en colaboración al Hotel Ramada Parque 93, quienes nos dejaron entrar a sus cocinas y ver el restaurante y revisar los utensilios y máquinas que utilizan a diario.

EQUIPO Y MENAJE DE FOOTBALL	
ELEMENTO	CANTIDAD
MESAS	25
SILLAS	100
TABLON SALA VIP - Mandar hacer	1
SILLAS SALA VIP	10
PUFF FUTBOL	20
VASOS CERVECEROS	300
PROGRAMA ZEUS RESTAURANTE	1
SILLAS BAR	10
MESA FUTBOLIN	1
CAMISAS FUTBOL	20
COSAS VARIAS FUTBOL (MUSEO)	1
FIGURA EN CERA	5
DISEÑO RESTAURANTE (APROXIMADO)	1

CAFETERA OSTER	3
MINIBAR ABBA	1
BANDEJA REDONDA ANTIDESLIZANTE	50
VASO 7 ONZAS	400
VASOS LARGOS ICEBERG	400
SET 4 COPAS HOT SHOT	50
SET 6 COPAS MARGARITA	20
SET 6 COPAS PURE CHAMPAÑA	30
BOTELLA VINTAGE	5
COPA AGUA X4	50
KIT PARA COCTELES	2
SOPORTE PARA BOTELLAS	1
BALDE 10x10 cms	50
VASO CON PITILLO MASON	100
VASO MASON PARA MALTEADAS	200
COPA HELADO PORCELANA	200
PORTAVASOS EN SILICONA *4	100
INDIVIDUAL NEGRO	300
JABONERAS BANIA (BAÑOS)	4
DISPENSADOR DE JABON (BAÑOS)	9
SET RECOGEDOR Y ESCOBA	6
FLAMBEADOR	1
SET DE CUCHARAS MEDIDORAS	5
TAZA MEDIDORA	5
VAJILLA MANHATTAN 20PZS	100
PLATO RECTANGULAR 41x23 cms	20
PLATO CUADRADO 32cms	20
SALSERA RECTANGULAR 2 DIVISIONES	200
RAMEKING NEGRO MATE 6cm	300
PLATO PASTA	100
CUBIERTOS DENVER	60
CUCHARA LARGA DENVER	150
TENEDOR COCTEL DENVER *4	50
CUCHARAS CAFÉ DENVER *4	50
CUCHILLOS PARA CARNE *4	30
SET CUCHARAS BAMBOO *6	20
CUCHILLO PARA PAN	4
CUCHILLO PARA TAJAR	4
TIJERAS PARA HIERVAS	2

AFILADOR	3
BLOQUE PARA CUCHILLOS	3
COBERTOR SARTEN 31 CM SILICONA	10
PINZA ESPATULA	20
MINI ESPATULA SILICONA	20
PRENSA PURE ERGO	5
PORCIONADOR FRUTAS GRANDES	5
PELADOR DE VERDURAS	5
SERVIDOR TENEDOR	20
SERVIDOR FRITOS	20
SERVIDOR CUCHARON PASTA	10
SERVIDOR CUCHARON	20
SERVIDOR CUCHARA	20
REPOSA SERVIDORAS	5
PINZA CON SEGURO PEQUEÑO	10
PINZA CON SEGURO GRANDE	10
CORTA Y SIRVA	5
CORTA PIZZA	5
EMBUDO PEQUEÑO EN SILICONA	10
BROCHA SILICONA ACACIA	10
ESCURRIDOR DE VERDURAS	5
COLADOR PARA FRITOS	10
COLADOR CONICO TUPIDO	10
MANDOLINA	1
TABLA PARA PICAR 44x31 cm	10
TABLA PARA PICAR 36x25 cm	10
CLIP PARA BOLSAS	10
SET DE OLLAS ALUMINIO FORJADO	3
SARTEN ALUMINIO FORJADO 20cm	10
WOK ALUMINIO FORJADO 30cm	5
SAUTE ALUMINIO FORJADO	10
SARTEN CON TAPA DE VIDRIO 14cm	10
BOWL ELEGANCE - ENSALDAS	50
BANDEJA ANTIDESLIZANTE PEQUEÑA	30
PALA INOXIDABLE HIELO	20
CUCHARILLA DE BAR	20
MACERADOR	15
EXPRIMIDOR PROFESIONAL LIMON	10
TENEDOR ENTRADA * 12 unidades	40

CUCHILLO MANTEQUILLA * 12 unidades	40
SALSERA MEDIA	100
HIELERA CROMADA	50
BOWL VIDRIO FRUTA	100
JARRA PLÁSTICA	50
PICA HIELO	20
POCILLO CAFÉ (RESTAURANTE)	200
COPA VINO	200
PLATO REDONDO té	300
BOWL SOPA	120
JARRA ACERO INOXIDABLE	50
PANERAS	100
PINZA HIELO	20
SALERO	200
PIMENTERO	200
ACEITERA + PIMENTERA	50
TELEVISOR 65" PULGADAS SAMSUNG	20
SISTEMA CONTROL LICOR * 6 UNIDADES	2
CAFETERA CAPUCHINERA	1

Tabla 5. Equipo y Menaje de Restaurante. Fuente: Elaboración propia

6.3.2. Inventario de cocina

Los siguientes inventarios se realizaron en colaboración al Hotel Ramada Parque 93, quienes nos dejaron entrar a su cocina para revisar los utensilios y maquinas que utilizan para el servicio diario.

EQUIPO Y MENAJE DE COCINA	
ELEMENTO	CANTIDAD
HORNO INDUSTRIAL DOS CAMARAS	1
ESTANTERIA PLASTICA ENTREPAÑOS	2
MICROHONDAS CASERO	1
LICUADORA VITAMIX ANTIRUIDO PARA BAR	1
BATIDORA SPAR MIXER 20 LITROS	1
MAQUINA LAVAPLATOS	2

GRAMERA ELECTRONICA	1
MAQUINA ESPRESSO	1
MAQUINA DE HIELO	1
MALTEADORA SENCILLA	1
LICUADORA 2L	4
CAFETERA 2 SERVICIOS	1
ESTUFA A GAS + HORNO	1
FREIDORA A GAS TANQUE 26L	1
HORNO A GAS 2 CAMARAS	1
PLANCHA ASADORA A GAS	1
PARILLADORA A GAS	1
OLLA ARROCERA EN ACERO	2
OLLA SOPAS ELECTRICA	2
SANDUCHERA LISA	1
GRATINADOR A GAS	1
MAQUINA CRIPETERA	2
TRAMPA PARA GRASAS	1
VITRINA CALIENTE	1
AMASADORA	1
BALANZA ELECTRONICA 40KG	1
MESA OPTIMA ADOSADA 1.40x0.60m	2
EMPACADORA AL VACIO	1
TAJADORA DE CARNES FRIAS ACERO	1
TAJADORA DE PAN 39 CUCHILLAS	1
CONGELADOR VERTICAL 3 PUERTAS	1
REFRIGERADOR VERTICAL 3 PUERTAS	1
BANDEJA ACERO ALUMINIZADO	20
TERMO ISOTERMICO 2.5L	2
OLLA EN ACERO INOXIDABLE 16 CM	2
OLLA EN ALUMINIO # 24	2
OLLA EN DE PRESION	1
SARTEN ANTIHADERENTE (16-20-16 CM)	8
SARTEN 10 CM	15
SARTEN 24 CM	15
ASAFATE METALICO 1/2	10
ASAFATE ACERO 1/3	10
ASAFATE POLICARBONATO 1/6	10
JARRA PLASTICA VANIPLAS	20
CUCHILLO LEGUMBRERO, MANZANA, 9CM	20
BATIDOR 30 CM	10
CUCHARA PARA BOLA DE HELADO	5
CUCHARA MADERA 45 CM	10
CUCHARAS METALICAS 37 CM	10

CANECAS PLATICAS 65 LITROS	5
CANECA PLATICA 120 LITROS	3
CANECA BASURA ECOLOGICA	2
ESPUMADERAS 36 CM	10
COLADOR CHINO ACERO INOX 12	10
COLADOR REDONDO GRANDE	10
ESPATULA PESCADO LARGA	10
ESPATULA PASTELERIA	10
BOWL 29 CM	20
BOWL 33 CM	20
BOWL 24 CM	20
SARTEN 46 CM	20
SARTEN 56.5 CM	20
SARTEN 65. 5 CM	20
CALDERO IMUSA # 34	10
RODILLO PASTELERIA	10
PINZA COCINA (set)	20
CUCHILLO FILETEADOR	20
CUCHILLO PARA CARNE	20

Tabla 6. Equipo y Menaje de Cocina. Fuente: Elaboración propia.

6.4. Talento Humano requerido

FOOD BALL contará con once (11) cargos fijos los cuales ayudaran en la operación del restaurante, a estos se les asignó un salario mensual respecto a su actividad y con bajos costos por el momento de apertura del restaurante, para los cargos operativos se hizo un estipulado de horas extras durante la operación. Por otro lado, se encuentra el e-commerce, abogado y contador, los cuales nos ayudaran de forma espontánea cuando su servicio sea requerido.

6.4.1. Organigrama del negocio

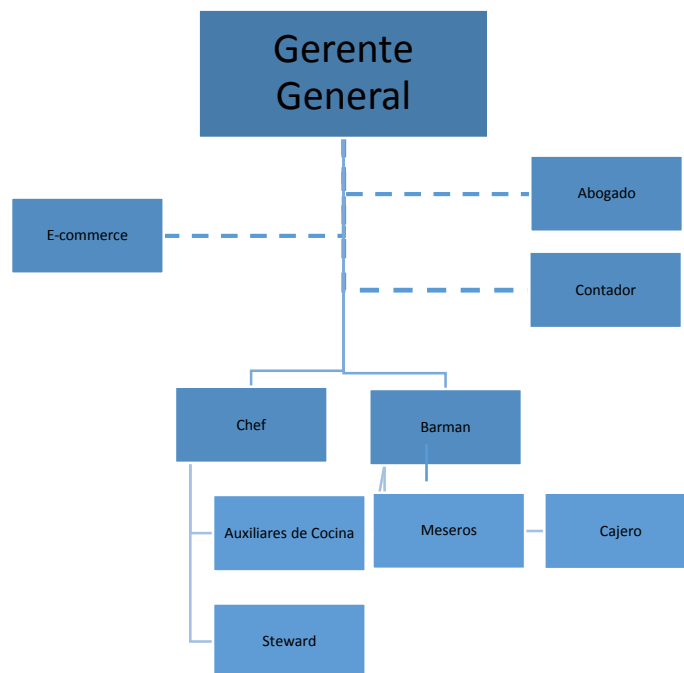


Gráfico 12. Organigrama. Fuente: Elaboración propia

FOOD BALL contará con un Gerente General el cual tendrá como equipo de trabajo al jefe de costos, Chef y Capitán de meseros; cada uno de ellos tendrá a cargo otras personas. El chef; los auxiliares de cocina y el steward; y por otro lado, el capitán de meseros se hará cargo de los meseros, barman y cajero. A su vez, contará con un grupo de staff conformado por el e-commerce, el abogado y el contador quienes tendrán un contrato por prestación de servicios.

6.4.2. Planta de cargos con la descripción de cargos y funciones básicas de cada cargo

Se realizarán formatos de perfil de cargos teniendo en cuenta el objetivo del cargo, descripción del perfil, funciones del cargo y los requisitos específicos (Tabla 8-16).

6.4.2.1. Gerente General

	FORMATO DE PERFIL DE CARGOS Y COMPETENCIAS PROCESO GESTIÓN HUMANA	VERSIÓN: V1-2016
DESCRIPCIÓN DE CARGO		
IDENTIFICACIÓN		
Denominación del Cargo: GERENTE GENERAL		
Unidad estratégica: Restaurante Food Ball		
Número de personas a Cargo:		
OBJETIVO DEL CARGO		
Planear, organizar, dirigir, implementar, controlar y evaluar las actividades del restaurante Generar crecimiento, y sostenibilidad financiera, cumpliendo con los presupuestos y metas propuestas por la Junta Directiva. Procurar la satisfacción total de todos los comensales con un servicio al cliente al 100% Cumplir con la visión, la misión y los objetivos estratégicos del restaurante.		
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL		
Persona con conocimiento en operación de restaurantes, bilingüe, experiencia en servicio al cliente		
Funciones del cargo		
Supervisar el área de alimentos y bebidas		
Revisar diariamente las ventas		
Controlar las compras, costos y gastos		
Supervisar el movimiento de los canales de venta		
Atender proveedores		
Atender solicitudes de los clientes y dar trámite de acuerdo a la necesidad		
Presentar mensualmente informe de resultados a los socios		
Estar en permanente contacto con cada líder de área, supervisar sus funciones periódicamente		
Asistir a cursos y reuniones programadas por ACODRES		
Elaborar y montar presupuesto anual		
Elaborar y montar junto con el Chef y jefe de costos el menú del restaurante		
Controlar el inventario de activos de cocina y servicio		
Compartir y brindar la información requerida a sus colaboradores		
Dirigir y evaluar la gestión de los líderes de cada área		
REQUISITOS ESPECÍFICOS		
Formación		
Profesional en Administración Hotelera, Bilingüe		
Experiencia		
Mínima de 1 año en las funciones relacionadas con su cargo		
Conocimiento Específico		
Gerencial, Financiero, Operación en alimentos y bebidas		

ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
Nombre: Jessica Cetina Cargo:	Nombre: María Camila Díaz Cargo:	Nombre: Cargo:

Fuente: Elaboración propia

6.5. Descripción del servicio

6.5.1 Localización

Como se ha comentado al principio del trabajo, la ubicación del restaurante será en la Zona T de Bogotá, al hacer una visita del lugar se encontró un espacio el cual puede ser viable la construcción del restaurante. Este espacio está ubicado en la carrera 12 A No. 89 – 11 cerca la Cervecería y a cuatro establecimientos de Locos por el Fútbol, el cual es una competencia directa de nosotros.



Gráfico 14. Predio restaurante. Fuente: Elaboración propia

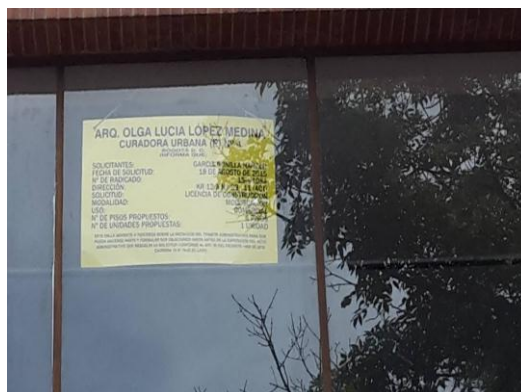


Gráfico 13. Predio restaurante. Fuente: Elaboración propia

6.5.2. Infraestructura

El restaurante contará con dos pisos, en el primer piso estarán la cocina, el bar y 8 mesas con 4 sillas, en el segundo piso habrá 8 mesas y una sala especial con una mesa para 10 personas. Contará con diferentes televisores pantallas gigantes donde se transmitirán diferentes partidos a nivel nacional e internacional.

El diseño se realizó conjunto a la Arquitecta Diana Cetina, quien diseño los planos del restaurante con las características mencionadas anteriormente.

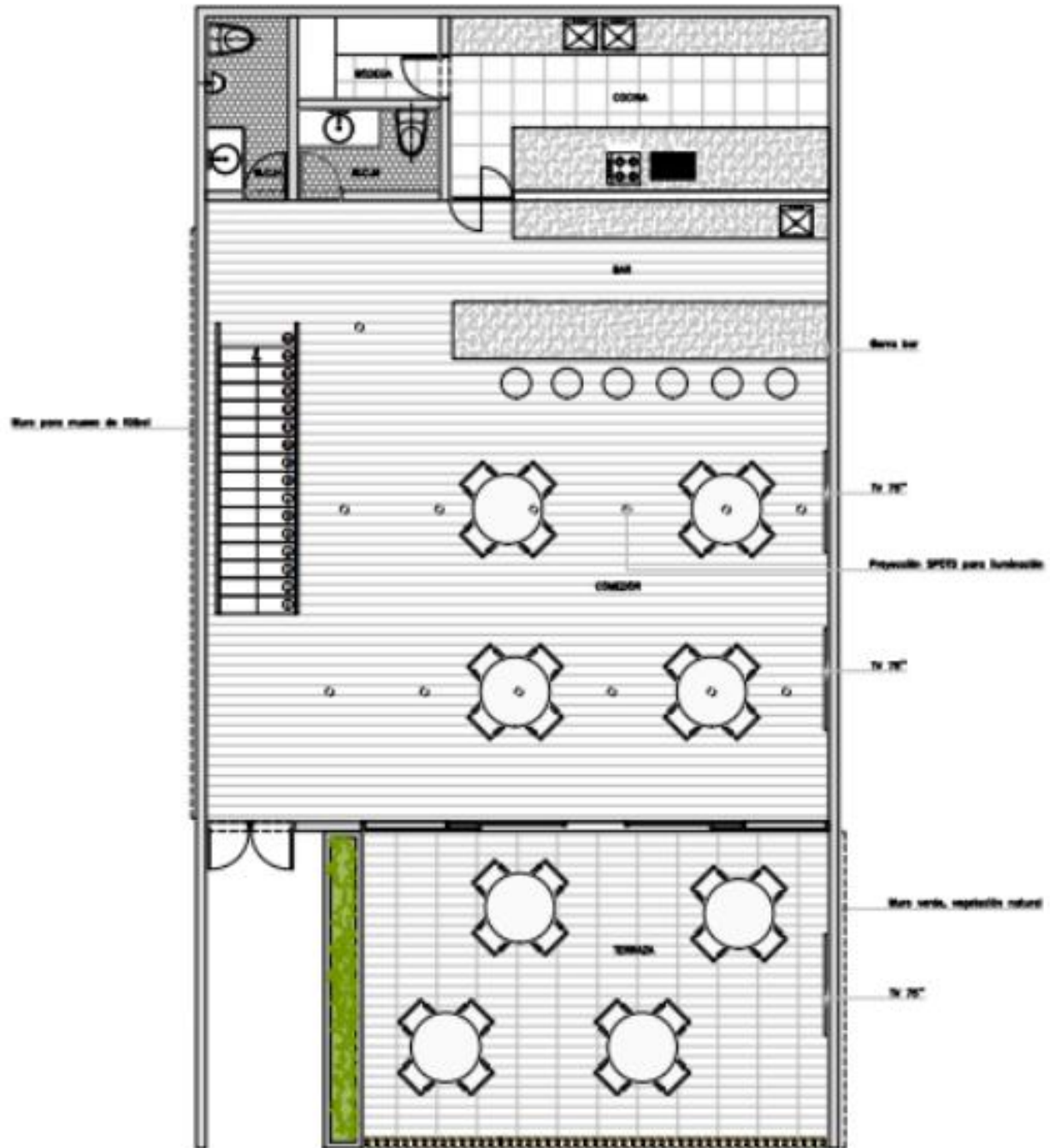


Gráfico 15. Plano primera planta restaurante. Fuente: Cetina, 2016

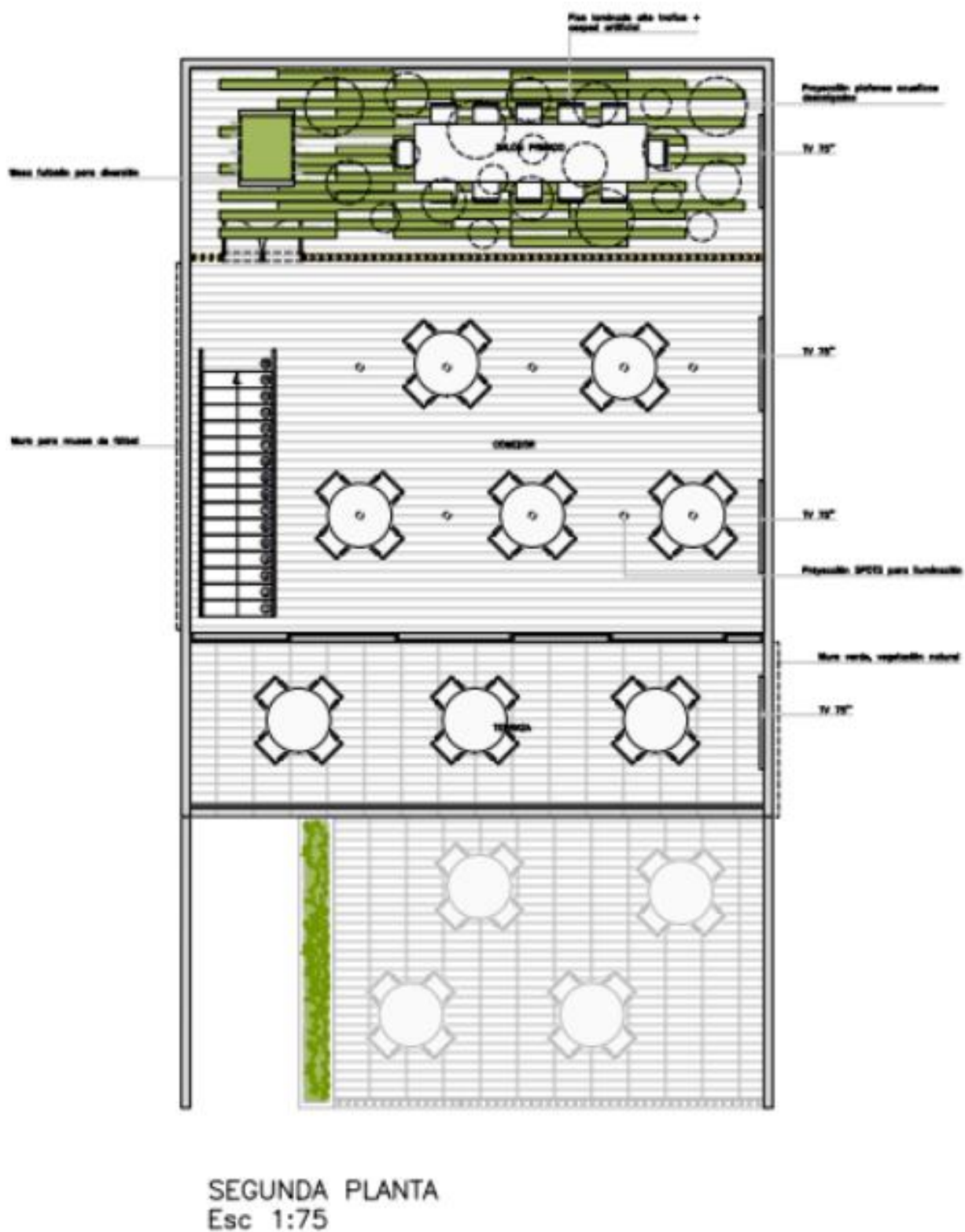


Gráfico 16. Plano segunda planta restaurante. Fuente: Cetina, 2016

6.6. Proveedores

Para la selección de proveedores se debe hacer un análisis sobre lo que ofrecen y condiciones que manejan, así mismo manejar una base de datos con su información y mantener buenas relaciones comerciales (Gestiopolis, 2016).

Sin embargo, está el ejemplo de Dislicores que provee todos los licores a los restaurantes en la Zona T para garantizar precios y calidad; el caso de este proveedor y quizá otros, es una evidencia de alianzas estratégicas en el sector para obtener un beneficio colectivo. A continuación lo que se debe tener en cuenta para su elección (Gestiopolis, 2016):

- Precio: precios razonables acordes a la calidad del producto.
- Calidad: No nos sirve de nada tener bajos precios pero mala calidad, al ver este indicador se debe tener en cuenta los materiales o componentes, durabilidad, características, etc.
- Pago: forma de pago del proveedor y los plazos de pago si es pago de contado o a 30 días, buscar que el financiamiento otorgado sea muy beneficioso para el restaurante.
- Entrega: Si son capaces de cumplirnos a las fechas puesta por nosotros, plazos de entrega y el pedido mínimo que se puede realizar.
- Servicio de post venta: Garantías que nos brinda el proveedor y las capacitaciones para el uso de sus productos.

6.7. Flujos de procesos básicos y blueprint del servicio

Estas herramientas permiten mapear el proceso de servicio a la mesa, que en este caso, es muy importante para que se garantice su calidad y las personas que lo lleven a cabo sepan cómo desarrollarlo frente al cliente (Blueprint Management, s.f.).

6.7.1. Flujos de procesos

Para los flujos de procesos se tuvo en cuenta el recibo de mercancía, compras, mise en place, montaje platos menú y montaje cocteles y bebidas, los cuales son importantes en la prestación del servicio. De la definición y cumplimiento de estos procesos, depende el funcionamiento de calidad de FOOTBALL.

6.7.1.1. Recibo de Mercancía

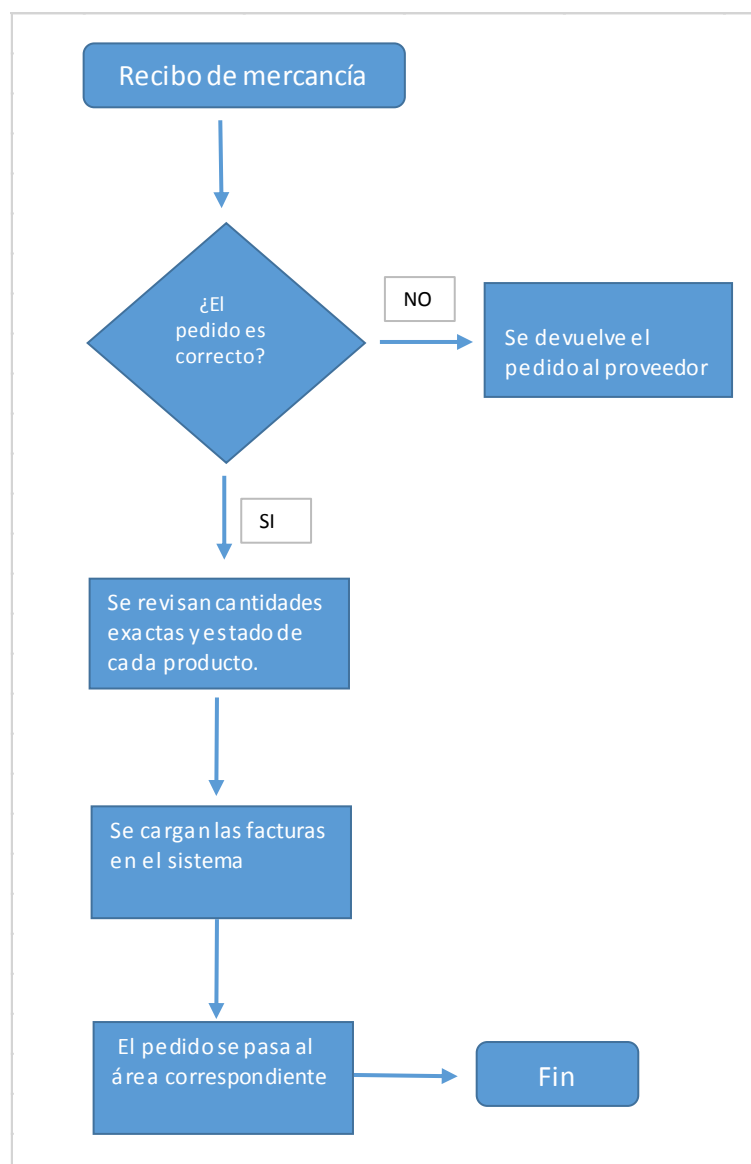


Gráfico 17. Flujo de procesos Recibo de mercancía. Fuente: Elaboración propia

6.7.1.2. Compras

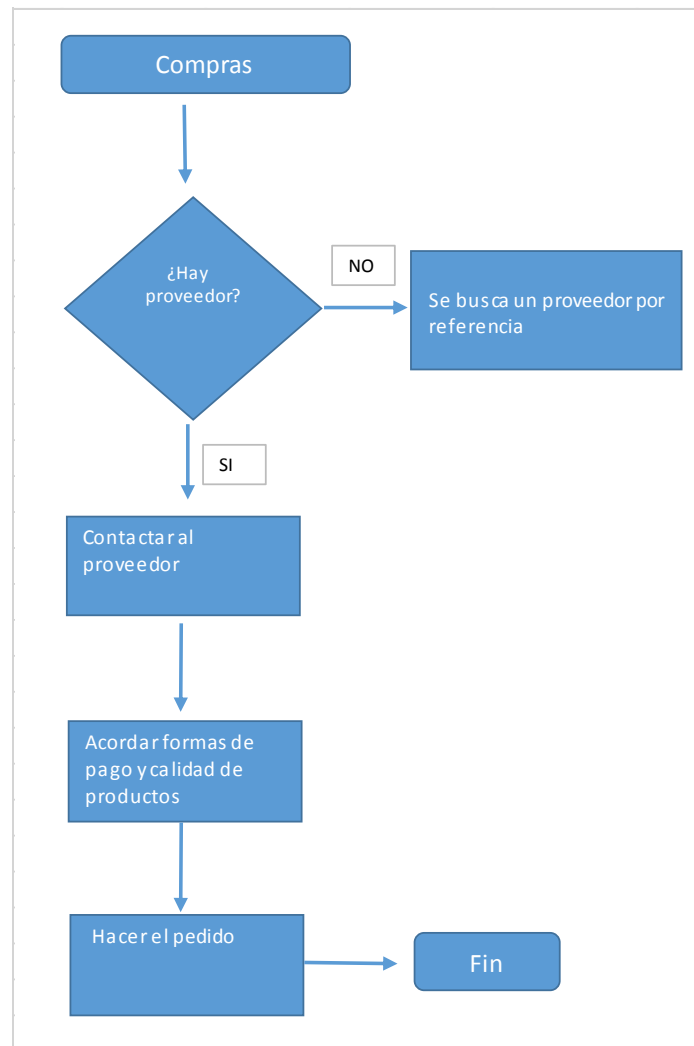


Gráfico 18. Flujo de procesos de Compras. Fuente: Elaboración propia

6.7.1.3. Mise en place

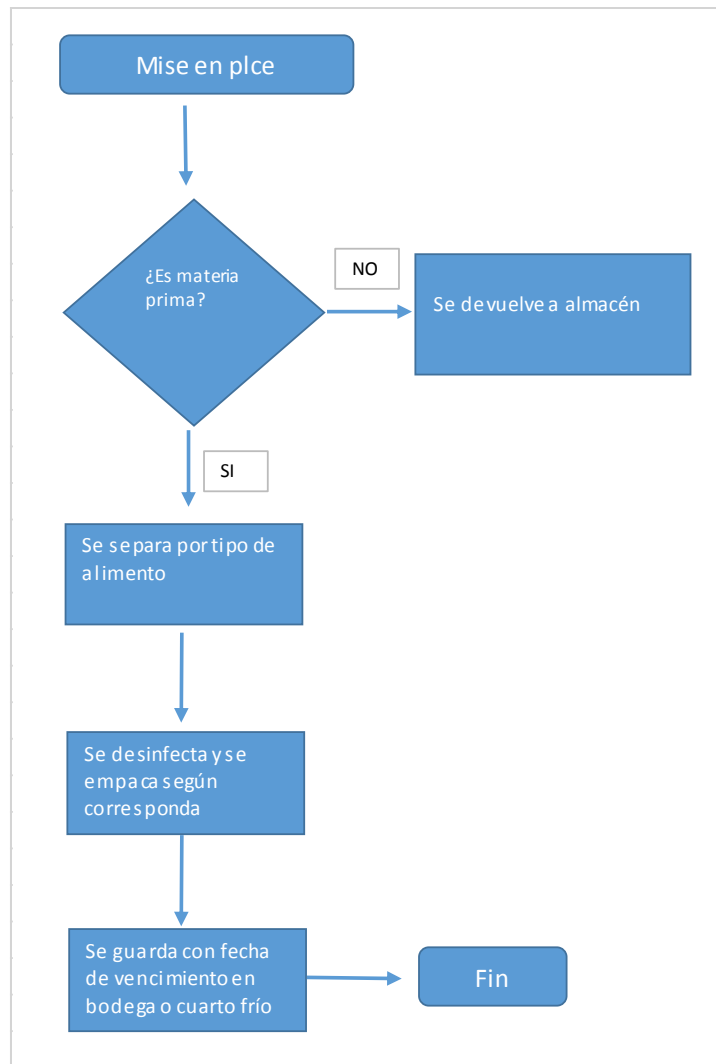


Gráfico 19. Flujo de procesos *Mise en Place*. Fuente: Elaboración propia

6.7.1.4. Montaje para platos menú

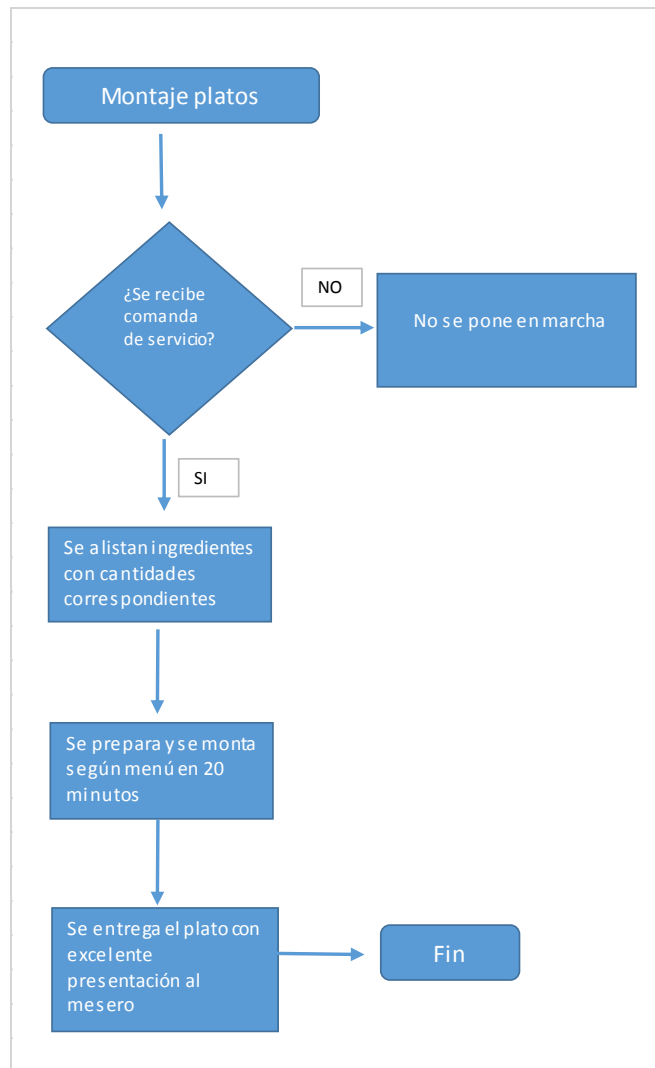


Gráfico 20. Flujo de procesos Montaje para platos menú. Fuente: Elaboración propia

6.7.1.5. Montaje cocteles y bebidas

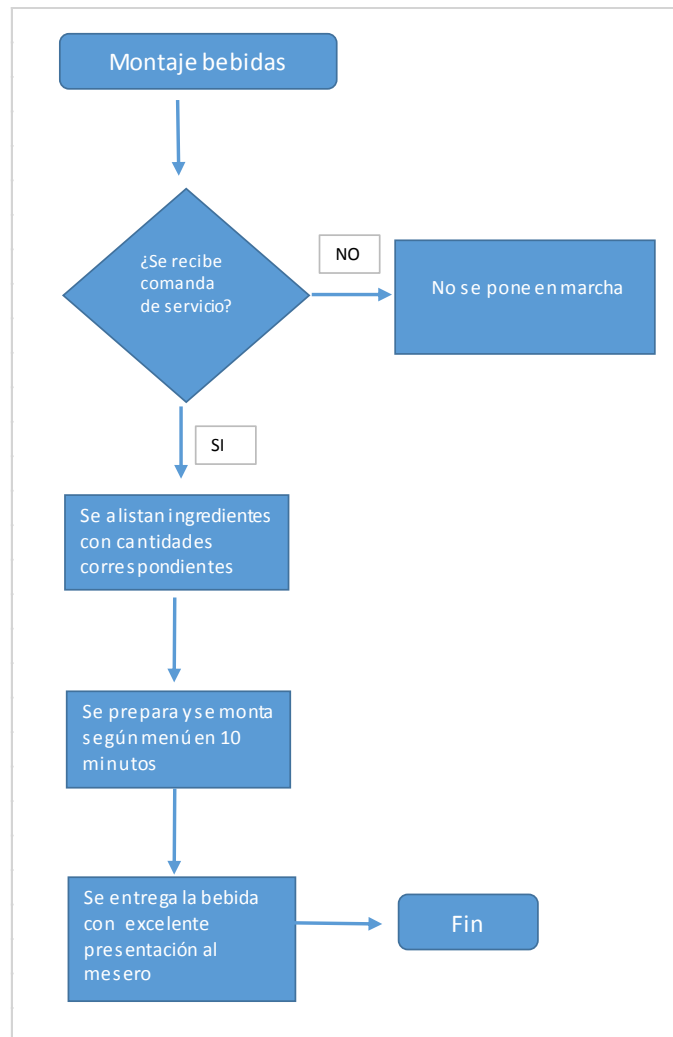


Gráfico 21. Flujo de procesos Montaje de cocteles y bebidas. Fuente: Elaboración propia.

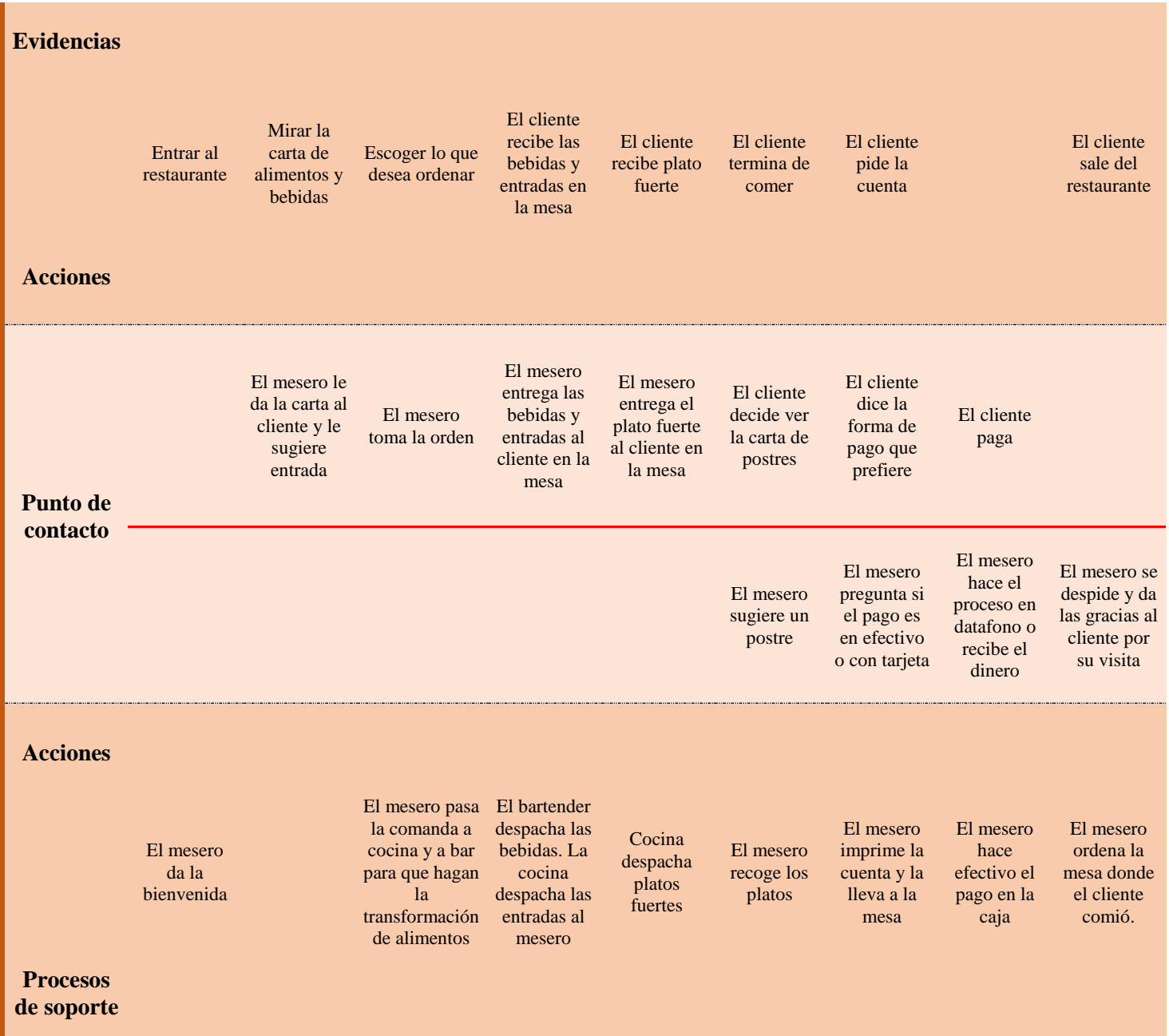
6.7.2. Blueprint del servicio

Para FOOTBALL el menú es parte de su innovación, por medio de este es que logra vender a sus clientes la temática, aparte de la ambientación, y hacerlos sentir en un ambiente diferente. El proceso de servicio a la mesa es el principal ya que, este determina si el cliente se siente a gusto o no con la oferta; el blueprint especifica cada paso en general desde que el cliente ingresa al establecimiento hasta que se va. Es claro lo que se debe hacer en cada momento y a quién le corresponde cada tarea (Blueprint Management, s.f.).

PROCESO Servicio a la mesa de comidas preparadas y bebidas

Inicio

Fin



Fuente: Elaboración propia con base en Matiz & Asociados, 2016.

7. Análisis Financiero

7.1. Recetas Estándar

Las recetas estándar son el punto de partida para las proyecciones financieras ya que, así es posible calcular el costo de producción de cada plato y el porcentaje de ganancia con la venta de éstos según la rotación de sillas en el periodo de servicio. Se realizó una tabla de equivalencias y de base de compras para el precio carta de cada producto del menú. A continuación se verán unos ejemplos las recetas estándar de todo el menú de FOOTBALL, las otras se podrán ver a partir de la Tabla 17 a la 64:

7.1.1. Entradas

7.1.1.1. Empanadas de Carne

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA Nº	1
PREPARACIÓN: EMPANADAS DE CARNE				Nº PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
001	EMPANADAS DE CARNE SOFIA	4	UD	257,08	1028,30
002	CILANTRO	20	GR	1,57	31,36
003	AGUACATE	30	GR	2,778	83,33
005	CEBOLLA LARGA	30	GR	2,35	70,59
006	TOMATE CHONTO	30	GR	2,78	83,33
007	SAL	5	GR	0,64	3,20
004	AJI	2	GR	18,37	36,73
					0,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					1336,86
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					1336,86
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 53,47
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 1.390,33
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					28%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 4.965,47
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	5400
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	5000
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					26,73716791
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 27,81

Fuente: elaboración propia, 2016.

7.1.2. Platos Fuertes

7.1.2.1 Posta Cartagenera

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	8
PREPARACION: POSTA CARTAGENERA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0	0	0	0	0	0
	POSTA CARTAGENERA	1,00		7443,13	7443,13
	ARROZ CON COCO	1,00		1195,12	1195,12
	PATACONES	2,00		253,15	506,30
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					9144,55
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					9144,55
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 365,78
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 9.510,33
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					35%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 27.172,37
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 29.400
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	27222
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					33,59221699
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 34,94

Fuente: elaboración propia, 2016.

7.1.3. Postres

7.1.3.1 Brownie con helado

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: BROWNIE CON HELADO				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0	0	0	0	0	0
	MANTEQUILLA COLANTA	35	GR	16,04	561,40
	HUEVOS	1	GR	333,33	333,33
	AZUCAR	35	GR	3,40	119,00
	HARINA DE TRIGO	30	GR	1,58	47,37
	COCOA	15	GR	15,20	228,00
	COBERTURA DE CHOCOLATE	8	GR	14,60	116,80
	HELADO COLOMBINA FRESA	100	GR	4,061	406,12
	POLVO PARA HORNEAR	3	GR	8,99	26,97
					0,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					1838,99
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					1838,99
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 73,56
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 1.912,55
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					30%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 6.375,18
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 6.900
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	6389
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					28,7842571
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 29,94

Fuente: elaboración propia, 2016.

7.1.4. Bebidas

7.1.4.1. Malteadas

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: MALTEADA DE FRESA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0	0	0	0	0	0
	HELADO COLOMBINA FRESA	60	GR	4,06	243,67
	LECHE ENTERA	40	CC	2,11	84,40
					0,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					328,07
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					328,07
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 13,12
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 341,20
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 1.312,29
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 1.500
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	1389
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					23,6212898
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 24,57

Fuente: elaboración propia, 2016.

7.1.4.3. Jugos Naturales

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: JUGO DE FRESA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0	0	0	0	0	0
	FRESA	60	GR	4,63	277,89
	AZUCAR REFINADA	15	CC	3,40	51,00
	AGUA	90	CC		
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					328,89
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					328,89
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 13,16
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 342,05
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 1.315,58
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 1.500
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	1389
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					23,68042105
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 24,63

Fuente: elaboración propia, 2016.

7.1.5. Cocteles (bebidas con alcohol)

7.1.5.1. Martini

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: MARTINI				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0	0	0	0	0	0
	GINEBRA	60	CC	85,73	5144,00
	VERMOUTH DRY	10	CC	48,93	489,33
	ACEITUNAS	30	GR	35,13	1053,91
	HIELO	20	GR	0,67	13,49
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					6700,73
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					6700,73
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 268,03
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 6.968,76
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					28%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 24.888,43
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 26.900
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	24907
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					26,9025675
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 27,98

Fuente: elaboración propia, 2016.

7.1.6. Bebidas calientes

7.1.6.1 Café

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: CAFÉ				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0	0	0	0	0	0
	CAFÉ	15	GR	12,80	192,00
	AGUA	50	CC		0,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					192,00
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					192,00
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 7,68
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 199,68
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 768,00
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 900
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	833
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					23,04
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 23,96

Fuente: elaboración propia, 2016.

7.2. Gastos de personal

Se realizó el gasto de personal con los salarios de los cargos que se pueden observar en 6.4.1.

Organigrama del negocio, con lo cual se puede tener un control sobre estos.

Donde se tienen una compensación directa del salario que se le asignó a cada cargo respecto a sus funciones y las horas extras. Por otro lado, dentro de los costos directos, se encuentran pagos de cesantías, vacaciones, aporte a fondos de pensiones, subsidio de transporte (si es menos a dos (2) salarios mínimos legales vigentes (SMLMV)), primas legales, dotación entre otros.

Para las horas extras de los operativos como: auxiliares de cocina, meseros, steward, barman y cajero, se realizó una tabla con la cual se calcularon los valores de horas extras.

TIPO	HORA BASICA		RECARGO	VALOR TOTAL HORA CON RECARGO
HORA DIURNA ORDINARIA (6am-10pm)	\$ 2.873		\$ -	\$ 2.873
HORA EXTRA DIURNA	\$ 2.873	25%	\$ 718	\$ 3.591
HORA NOCTURNA ORDINARIA (10pm-6am)	\$ 2.873	35%	\$ 1.005	\$ 3.878
HORA EXTRA NOCTURNA	\$ 2.873	75%	\$ 2.155	\$ 5.027
HORA DOMINICAL DIURNA	\$ 2.873	75%	\$ 2.155	\$ 5.027
HORA EXTRA DIURNA FESTIVA O DOMINICAL	\$ 2.873		\$ 2.873	\$ 5.745
HORA NOCTURNA FESTIVAL O DOMINICAL	\$ 2.873		\$ 3.160	\$ 6.033
HORA EXTRA NOCTURNA FESTIVAL O DOMINICAL	\$ 2.873		\$ 4.309	\$ 7.182

Fuente: Elaboración propia

Dentro de la dotación (calzado y uniforme), se estima que para los cargos operativos se va a gastar un valor de \$75.000 por cada empleado en los meses de abril, agosto y diciembre.

7.2.1. Cálculos para empleador

A continuación se verán un ejemplo del calculo para el empleador, los otros se podrán ver a partir de la Tabla 67 a la Tabla 81:

7.2.1.1. Gerente General

CONCEPTO

Salario	\$ 2.700.000
Transporte	\$ -
Sub total	\$ 2.700.000

PRESTACIONES SOCIALES

Cesantías	8,33%	\$ 225.000
Primas	8,33%	\$ 225.000
Intereses sobre cesantías	1,00%	\$ 27.000

DESCANSO REMUNERADO

Vacaciones	4,17%	\$	112.590
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL			
Pensiones (AFP)	12%	\$	324.000
Riesgo Laboral (ARL)	0,52%	\$	14.040
PARAFISCALES			
Caja de Compensación	4%	\$	108.000
TOTAL			\$ 3.735.630

7.3. Valor de la inversión

Para el funcionamiento del restaurante se hizo un detallado listado de utensilios, equipos y herramientas que permitan el equipamiento de la cocina, el área de servicio y se pueda llevar a cabo la operación.

El inventario de servicio se realizó pensando en el número de personal que se encarga de esa área y lo que necesitan para hacer su labor de la mejor manera; se pensó en el servicio y calidad que requiere el restaurante y así mismo, se calcularon las cantidades y tipo de equipos y utensilios que se deben adquirir. La vida útil se puso en meses para efectos del análisis financiero y llevar la depreciación a las proyecciones. La inversión total es de \$166.790.775,67 (Tabla 82).

Para el inventario de cocina, se tuvieron en cuenta los mismos criterios y este tiene un valor de \$29.011.802. Así, se tiene una inversión total en activos fijos de \$ 195.802.577,67 (Tabla 83).

7.4. Estado de Resultados

El estado de resultados muestra las proyecciones que se tienen a cinco años sin embargo, en el primer año se detalla mes a mes el detalle financiero que se espera mediante la operación del restaurante. Las ventas se calcularon a partir de los precios promedio de cada plato y bebida con un

porcentaje de participación dentro de la rotación de sillas diaria que varía según la temporalidad de los dos servicios que ofrece el restaurante en tres horarios de distinta rotación.

ROTACIÓN								
SERVICIOS	SILLAS DISPONIBLES	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
11:00 am a 3:00 pm	74	88,8	88,8	96,2	96,2	103,6	111	96,2
3:00 pm a 8:00 pm	74	103,6	103,6	111	118,4	118,4	118,4	111
8:00 pm a 11:00 pm	74	96,2	103,6	96,2	103,6	125,8	133,2	88,8
	PROMEDIOS	96,2	98,7	101,1	106,1	115,9	120,9	98,7

Fuente: Elaboración propia

El restaurante opera durante 12 horas, así se calcula la rotación por día de la semana teniendo en cuenta el estudio de macroentorno(ACODRES) la rotación de FOOTBALL oscila entre 1,2 y 1,8 según el horario y día de lunes a domingo. Correspondiendo al estudio de mercado, se espera atender a los clientes en horas de la tarde y temporada de vacaciones o días de no trabajo.

Las ventas se esperan alcanzar con inversión en publicidad por redes sociales, revistas, medios como la radio y volantes entregados en la calle. El costo de ventas se establece para entradas del 29%; menú infantil del 25%; platos fuertes del 28%; postres del 30%; para las bebidas sin alcohol del 26% y para bebidas alcohólicas del 28%.

ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
1053,6	421,4	421,4	927,2	927,2	1011,5
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
1011,5	927,2	969,3	969,3	1011,5	1095,8

Fuente: Elaboración propia

Con base en esta rotación promedio esperada para el primer año, se calculó el estado de resultados con ingresos esperados, gastos y costos contemplados y la utilidad. La nómina se distribuye en costo y gasto según el cargo y su relación con la operación siendo los operativos un costo, ésta incluye todas las prestaciones sociales, vacaciones, cesantías, primas en el mes de junio y de diciembre. También se establece el número de empleados por cargo. Las ventas tienen un

aumento anual de 10% y la utilidad empieza a ser positiva en el quinto año debido al fuerte trabajo en promoción y al correcto estudio de mercado.

ESTADO INTEGRAL EMPRESA FOOD BALL PRESENTADO EN MILES DE PESOS							
AÑO 1				AÑO 2			
INGRESOS							
ALIMENTOS						0,1	
Entradas	\$		187.011.868,04	26,30%	\$	205.713.054,84	26,30%
Platos Fuertes	\$		272.828.330,67	38,36%	\$	300.111.163,73	38,36%
Postres	\$		76.088.153,14	10,70%	\$	83.696.968,46	10,70%
Menú Infantil	\$		175.238.280,00	24,64%	\$	192.762.108,00	24,64%
TOTAL ALIMENTOS	\$		711.166.631,85	100,00%	\$	782.283.295,03	100,00%
BEBIDAS							
Bebidas	\$		59.264.795,38	18,00%	\$	65.191.274,91	18,00%
Bebidas Alcohólicas	\$		231.058.657,14	70,19%	\$	254.164.522,86	70,19%
Bebidas Calientes	\$		38.857.470,48	11,80%	\$	42.743.217,52	11,80%
TOTAL BEBIDAS	\$		329.180.922,99	100,00%	\$	362.099.015,29	100,00%
TOTAL INGRESOS	\$		1.040.347.554,84		\$	1.144.382.310,33	
COSTO DE VENTAS							
Materia prima							
Alimentos	\$		150.829.663,24	62,58%	\$	165.912.629,57	62,58%
Bebidas no alcohólicas	\$		25.511.789,12	10,58%	\$	28.062.968,03	10,58%
Bebidas alcohólicas	\$		64.696.424,00	26,84%	\$	71.166.066,40	26,84%
Total materia prima	\$		241.037.876,36	100,00%	\$	265.141.664,00	100,00%
Nómina							
Chef	1	\$	33.205.596,00	44,86%	\$	35.529.987,72	44,86%
Auxiliares cocina	2	\$	27.504.408,00	37,16%	\$	29.429.716,56	37,16%
Steward	2	\$	13.307.508,00	17,98%	\$	14.239.033,56	17,98%
Total Nómina		\$	74.017.512,00	100,00%	\$	79.198.737,84	100,00%
TOTAL COSTO DE VENTAS	\$		315.055.388,36		\$	344.340.401,84	
UTILIDAD BRUTA	\$		725.292.166,48		\$	800.041.908,49	
GASTOS DE ADM Y VENTAS							
Nómina							
Bartender	1	\$	16.879.752,00	17,24%	\$	18.061.334,64	17,24%
Cajero	1	\$	12.862.860,00	13,14%	\$	13.763.260,20	13,14%
Meseros	5	\$	68.142.120,00	69,61%	\$	72.912.068,40	69,61%
Total Nómina		\$	97.884.732,00	100,00%	\$	104.736.663,24	100,00%
Otros		\$	-				
Dotaciones	12	\$	2.700.000,00	0,58%	\$	2.808.000,00	0,58%
Arriendo		\$	438.000.000,00	93,83%	\$	455.520.000,00	94,30%
Publicidad		\$	1.860.000,00	0,40%	\$	1.878.600,00	0,39%
Servicios Públicos		\$	25.140.000,00	5,39%	\$	25.642.800,00	5,31%
Total Otros		\$	466.800.000,00	100,00%	\$	483.041.400,00	100,00%
TOTAL GASTOS DE ADM Y VENTAS		\$	564.684.732,00		\$	587.778.063,24	
UTILIDAD OPERATIVA		\$	160.607.434,48		\$	212.263.845,25	
Obligación prestamo socios		\$	394.678.571,56		\$	394.678.571,56	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		-\$	234.071.137,08		-\$	182.414.726,31	
Impuestos		\$	48.765.471,11		-\$	36.328.165,49	
UTILIDAD NETA		-\$	282.836.608,19		-\$	146.086.560,82	

Fuente: Elaboración propia

ESTADO INTEGRAL EMPRESA FOOD BALL PRESENTADO EN MILES DE PESOS									
		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5			
INGRESOS									
ALIMENTOS		0,11		0,11		0,11			
Entradas	\$	228.341.490,87	26,30%	\$ 253.459.054,87	26,30%	\$ 281.339.550,91	26,30%		
Platos Fuertes	\$	333.123.391,74	38,36%	\$ 369.766.964,84	38,36%	\$ 410.441.330,97	38,36%		
Postres	\$	92.903.634,99	10,70%	\$ 103.123.034,84	10,70%	\$ 114.466.568,67	10,70%		
Menú Infantil	\$	213.965.939,88	24,64%	\$ 237.502.193,27	24,64%	\$ 263.627.434,53	24,64%		
TOTAL ALIMENTOS	\$	868.334.457,49	100,00%	\$ 963.851.247,81	100,00%	\$ 1.069.874.885,07	100,00%		
BEBIDAS									
Bebidas	\$	72.362.315,15	18,00%	\$ 80.322.169,82	18,00%	\$ 89.157.608,50	18,00%		
Bebidas Alcohólicas	\$	282.122.620,37	70,19%	\$ 313.156.108,61	70,19%	\$ 347.603.280,56	70,19%		
Bebidas Calientes	\$	47.444.971,45	11,80%	\$ 52.663.918,31	11,80%	\$ 58.456.949,33	11,80%		
TOTAL BEBIDAS	\$	401.929.906,98	100,00%	\$ 446.142.196,74	100,00%	\$ 495.217.838,38	100,00%		
TOTAL INGRESOS	\$	1.270.264.364,46		\$ 1.409.993.444,55		\$ 1.565.092.723,45			
COSTO DE VENTAS									
Materia prima									
Alimentos	\$	172.549.134,75	62,58%	\$ 179.451.100,14	62,58%	\$ 186.629.144,14	62,58%		
Bebidas no alcohólicas	\$	29.185.486,75	10,58%	\$ 30.352.906,22	10,58%	\$ 31.567.022,47	10,58%		
Bebidas alcohólicas	\$	74.012.709,06	26,84%	\$ 76.973.217,42	26,84%	\$ 80.052.146,11	26,84%		
Total materia prima	\$	275.747.330,56	100,00%	\$ 286.777.223,78	100,00%	\$ 298.248.312,73	100,00%		
Nómina									
Chef	1 \$	35.529.987,72	43,19%	\$ 38.017.086,86	43,19%	\$ 40.678.282,94	43,19%		
Auxiliares cocina	2 \$	31.489.796,72	38,28%	\$ 33.694.082,49	38,28%	\$ 36.052.668,26	38,28%		
Steward	2 \$	15.235.765,91	18,52%	\$ 16.302.269,52	18,52%	\$ 17.443.428,39	18,52%		
Total Nómina	\$	82.255.550,35	100,00%	\$ 88.013.438,87	100,00%	\$ 94.174.379,59	100,00%		
TOTAL COSTO DE VENTAS	\$	358.002.880,91		\$ 374.790.662,65		\$ 392.422.692,33			
UTILIDAD BRUTA	\$	912.261.483,55		\$ 1.035.202.781,90		\$ 1.172.670.031,13			
GASTOS DE ADM Y VENTAS									
Nómina									
Bartender	1 \$	19.325.628,06	17,24%	\$ 20.678.422,03	17,24%	\$ 22.125.911,57	17,24%		
Cajero	1 \$	14.726.688,41	13,14%	\$ 15.757.556,60	13,14%	\$ 16.860.585,57	13,14%		
Meseros	5 \$	78.015.913,19	69,61%	\$ 83.477.027,11	69,61%	\$ 89.320.419,01	69,61%		
Total Nómina	\$	112.068.229,67	100,00%	\$ 119.913.005,74	100,00%	\$ 128.306.916,15	100,00%		
Otros									
Dotaciones	12 \$	2.920.320,00	0,58%	\$ 3.037.132,80	0,58%	\$ 3.158.618,11	0,58%		
Arriendo	\$	473.740.800,00	94,41%	\$ 492.690.432,00	94,51%	\$ 512.398.049,28	94,62%		
Publicidad	\$	1.897.386,00	0,38%	\$ 1.916.359,86	0,37%	\$ 1.935.523,46	0,36%		
Servicios Públicos	\$	26.155.656,00	5,21%	\$ 26.678.769,12	5,12%	\$ 27.212.344,50	5,02%		
Total Otros	\$	501.793.842,00	100,00%	\$ 521.285.560,98	100,00%	\$ 541.545.917,24	100,00%		
TOTAL GASTOS DE ADM Y VENTAS	\$	613.862.071,67		\$ 641.198.566,72		\$ 669.852.833,39			
UTILIDAD OPERATIVA	\$	298.399.411,89		\$ 394.004.215,17		\$ 502.817.197,74			
Obligación préstamo socios	\$	394.678.571,56		\$ 394.678.571,56		\$ -			
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-\$	96.279.159,67		\$ 674.356,38		\$ 502.817.197,74			
Impuestos	-\$	5.528.034,13		\$ 28.658.238,69		\$ 197.737.174,95			
UTILIDAD NETA	-\$	90.751.125,54		\$ 29.332.595,07		\$ 305.080.022,79			

Fuente: Elaboración propia

Esto demuestra la importancia de la zona T y la temática del restaurante ya que, esos dos conceptos aportan a la viabilidad del proyecto. Cabe resaltar que en esta proyección no se contemplan sueldos de e-commerce, contador y abogado porque se maneja un contrato por prestación de servicios.

Las proyecciones del año 2 al 5 se hicieron con base en la variación del IPC para el año 2016 que fue del 4% (DANE, 2016); el IPC aplica para los alimentos, el arriendo y los servicios públicos ya que, se contemplan como parte de la canasta familiar de los colombianos. En el caso de los salarios mínimos legales vigentes se estimó un aumento del 7% que fue el que hubo del año 2015 al 2016 (Dinero, 2015).

7.5. Flujo de caja proyectado

El flujo de caja muestra las entradas y salidas de dinero que se van a tener en los cinco años de operación. Allí se contemplan todas las salidas desde la apertura del restaurante, pre operación y pruebas necesarias. Esta información se obtiene de la inversión inicial desglosada, el estado de resultados, la amortización de inversión inicial que se contempló a seis meses.

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO INICIAL DE CAJA	-	88.636.362	242.899.754	539.136.814	919.206.169	1.379.526.873
+ INGRESOS:						
Ingresos por venta de Contado		1.040.347.555	1.144.382.310	1.270.264.364	1.409.993.445	1.565.092.723
Recaudo de Cartera		-	-	-	-	-
Otros Ingresos		-	-	-	-	-
Préstamos recibidos	980.674.665	-	-	-	-	-
Aporte de Socios	10.000.000	-	-	-	-	-
TOTAL INGRESOS	990.674.665	1.040.347.555	1.144.382.310	1.270.264.364	1.409.993.445	1.565.092.723
EGRESOS:						
Compra de Activos Fijos:	876.038.303	-	-	-	-	-
Arriendo	146.000.000	438.000.000	455.520.000	473.740.800	492.690.432	512.398.049
Construcciones en curso	-					
Edificaciones	-					
Maquinaria y Equipo	574.979.002					
Muebles y Enseres	155.059.301					
Vehículos	-					
Egresos por compras de Productos Terminados	8.000.000		-	-	-	-
Pago a Proveedores		241.037.876	265.141.664	275.747.331	286.777.224	298.248.313
Inversiones Temporales						
Pago de Personal		171.902.244	194.323.780	194.323.780	207.926.445	222.481.296
Pago de Prestaciones Sociales y Aportes Parafiscales			-	-	-	-
Egresos por Gastos Operacionales		29.700.000	30.329.400	30.973.362	31.632.262	32.306.486
Egresos por Pago de Impuestos		48.765.471	-36.328.165	-5.528.034	28.658.239	197.737.175
Pago de Obligaciones Financieras		394.678.572	394.678.572	394.678.572	394.678.572	-
Otros egresos - Gastos Preoperativos	18.000.000					
TOTAL EGRESOS	902.038.303	886.084.163	848.145.250	890.195.010	949.672.740	750.773.269
DIFERENCIA ENTRE INGRESOS Y EGRESOS	88.636.362	154.263.392	296.237.060	380.069.354	460.320.704	814.319.454
= SALDO FINAL DE CAJA	88.636.362	242.899.754	539.136.814	919.206.169	1.379.526.873	2.193.846.327

Fuente: Elaboración propia

La TIR es de 28,28% lo cual, indica que el proyecto es viable a pesar de ser una iniciativa de alta inversión en una zona de mucha competencia que merece esfuerzos en promoción y diferenciación; por otro lado, el VPN del proyecto es \$396.161.856 (Tabla 84).

PERIODOS	VALOR
AÑO 0	-642.996.094
AÑO 1	129.639.992
AÑO 2	252.810.180
AÑO 3	307.984.220
AÑO 4	369.031.227
AÑO 5	368.682.752
VPN=	396.161.856
TIR =	28,28%

Fuente: Elaboración propia

7.6. Estado de la Situación Financiera

Para el año 1 de operación, se espera tener una situación financiera en la que los activos tienen un monto de \$1'771.870.859,40 y el pasivo + patrimonio por el mismo valor. Se espera tener más dinero en los bancos a causa de las ventas con tarjetas y un costo en inventarios para el mes de diciembre; los activos no corrientes son el valor de compra de equipos y la resta de su depreciación anual. En los pasivos a largo plazo solamente se contempla el valor que se debe al inversionista al finalizar año 1.

**ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA
BOOD BALL
PRESENTADO EN MILES DE PESOS**

ACTIVOS		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja	\$	260.086.888,71
Bancos	\$	780.260.666,13
Inventarios	\$	19.283.030,11
Total Activo Corriente	\$	1.059.630.584,95
ACTIVO NO CORRIENTE		
Activo fijo	\$	730.038.303,33
Depreciación	\$	17.798.028,89
Total Activo No Corriente	\$	712.240.274,44
TOTAL ACTIVOS	\$	1.771.870.859,40
PASIVOS		
PASIVOS CORRIENTES		
Proveedores	\$	440.803.794,66
Costos y Gastos por pagar	\$	2.095.000,00
Impuestos por pagar	\$	48.765.471,11
Obligaciones laborales	\$	24.047.712,00
Total Pasivos Corrientes	\$	515.711.977,77
PASIVOS NO CORRIENTES		
Deudas a largo plazo	\$	394.678.571,56
Total Pasivo No Corriente	\$	394.678.571,56
TOTAL PASIVOS	\$	910.390.549,33
PATRIMONIO		
Capital Social	\$	1.378.388.055,33
Utilidades Retenidas	-\$	282.836.608,19
Resultado del ejercicio	-\$	234.071.137,08
Total Patrimonio	\$	861.480.310,07
PASIVO + PATRIMONIO	\$	1.771.870.859,39

Fuente: Elaboración propia

A partir de la composición de este estado, fue posible hacer análisis de los indicadores más importantes para gerencia en la toma de decisiones que mejoren la operación del restaurante.

CONCEPTO	AÑO 1	INTERPRETACIÓN
SOLIDEZ:		
Capital de trabajo	543.918.607	Una vez la empresa cancele el total de sus obligaciones corrientes, le quedan \$763.899.393 para atender las obligaciones que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica
Razón corriente	2,055	Para el año 1 el restaurante por cada peso de obligación vigente contaba con \$3,583 para respaldarla.
Prueba ácida	2,017	Capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos corrientes.
ENDEUDAMIENTO:		
Nivel de endeudamiento	22,27%	Podemos concluir que la participación de acreedores para el presente año es del 22,27%
Apalancamiento Financiero	45,81%	Para el año 1 el 45,81% de su patrimonio está comprometido con los acreedores
Concentración	29,11%	El restaurante tiene el 16,69% de sus obligaciones a corto plazo mientras tiene tan solo el 22,27% a largo plazo; lo cual puede ser riesgoso si existiera un problema con el desarrollo de su objeto social pues como todas sus obligaciones son de corto plazo podría ocasionarle problemas financieros
Financiación a Largo Plazo	22,27%	
OPERACIÓN:		
N° de días de inventario	29	Para atender la demanda de sus productos tuvo que almacenar sus inventarios durante 29 días. Lo cual es muy perjudicial para la empresa en costos
Rotación Inventarios materias primas (Días)	12,500	La empresa convirtió el total de sus inventarios en efectivo o en cuentas por cobrar 12,5 veces al año
Rotación Activo Fijo	0,451	Podemos concluir que la empresa rotó su activo fijo 0,451 veces
Rotación de Capital de Trabajo	1,913	La empresa respalda 1,362 veces el capital de los inversionistas en el año frente a las ventas
RENTABILIDAD:		
Rendimiento del Patrimonio (ROE)	-32,831%	El primer año no tiene rentabilidad el negocio
Rendimiento del Activo (ROA)	-15,963%	El primer año no tiene rentabilidad el negocio
Margen de Ventas	-27,187%	El primer año no tiene rentabilidad el negocio
Rendimiento Operativo	15,438%	Muestra al realidad económica de un negocio, es decir sirve para determinar realmente si el negocio es lucrativo o no independiente de cómo ha sido financiado

Fuente: Elaboración propia

7.7. Valor inicial del proyecto

La inversión inicial contempla el arriendo del local en la zona T, los servicios públicos, la nómina, los gastos para la constitución de la sociedad ante la Cámara de Comercio, la nómina, costos de funcionamiento y los activos requeridos. Estos rubros se contemplan a seis meses (los gastos mensuales fijos) porque es importante tener un colchón financiero durante la apertura y reconocimiento del establecimiento. Con estos valores se hace la inversión inicial de \$980.674.665 los cuales se van a financiar con el banco a 48 meses, el cuál cobra intereses mensuales con cuota fija de \$32.889.881.

CUENTA	PERIODO					
	0	1	2	3	4	5
GASTOS PREVIOS A LA PRODUCCIÓN						
Sueldos	\$ 8.636.362					
Capacitacion personal	\$ 5.000.000					
Instalaciones provisionales						
Costos promociones	\$ 3.000.000	\$ 1.860.000	\$ 1.878.600	\$ 1.897.386	\$ 1.916.360	\$ 1.935.523
Costos y ensayos de funcionamiento	\$ 10.000.000					
Iniciacion y puesta de marcha	\$ 5.000.000					
INVERSIONES FIJAS						
Arriendo	\$ 219.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Maquinaria y Equipo	\$ 574.979.002					
Muebles y Enseres	\$ 155.059.301					
Vehiculos	\$ -					
Derechos de propiedad	\$ -					
CAPITAL DE TRABAJO						
TOTAL PLAN DE INVERSION	\$ 980.674.665	\$ 1.860.000	\$ 1.878.600	\$ 1.897.386	\$ 1.916.360	\$ 1.935.523

Fuente: Elaboración propia

8. Conclusiones y recomendaciones

Este proyecto de grado permitió realizar una investigación que validó la idea de emprender con un restaurante que quiere satisfacer a sus clientes mediante su temática, la cual busca identificar a diferentes perfiles con su pasión por el fútbol. Como bien dice Ferran Adrià (s.f.): “Se puede hacer un restaurante simplemente reproduciendo recetas ya existentes. La creatividad es una opción, no una obligación. Lo que sí es imperativo es el trabajo y la dedicación”.

La creatividad es lo que caracteriza a FOOD BALL, por eso se sabe que su acogida en la ciudad de Bogotá va a ser exitosa porque lo que vende es experiencia a través de gastronomía y sus clientes están dispuestos a pagar por esto. Por medio de un amplio estudio de mercado se pudo clarificar que la tendencia es comer cada vez más fuera de casa, que ahora no sólo es importante el hecho de comer sino de compartir con la familia y los amigos momentos inolvidables y, por supuesto que la temática es hoy en día una apuesta creciente en establecimientos gastronómicos.

Se recomienda seguir la metodología para el desarrollo del plan de negocio ya que, todo corresponde a argumentos teóricos sobre expertos en el tema de montaje de restaurantes y otras fuentes de referencia que aportaron a la composición del documento.

Es muy importante verificar la parte de costos del menú y hacer el ejercicio de las recetas para tener un estimado de precios en la carta y así reflejarlo en la parte financiera.

El ejercicio de hacer un estudio de mercado, legal, financiero y aplicar teorías administrativas y metodológicas que dieran un orden lógico y una argumentación al proyecto fue de alta importancia en nuestra formación profesional. A partir de esto, podemos llevar a cabo nuestro proyecto de vida: emprender con el plan de negocios para aportar a la diversificación del mercado no sólo en la ciudad de Bogotá sino en Colombia.

Referencias

- Andrés Carne de Res. (s.f.). Andrés Carne de Res D.C. Recuperado de <http://www.andrescarnederes.com/andres-carne-de-res>
- Bar Soccer. (s.f.). Bar Soccer. Recuperado de <http://www.soccerbar.es>
- Bogotá Travel. (s.f.). *Zona T*. Recuperado de http://www.bogotatravelguide.com/places-to-go-in-bogota/zona_t_sp.php
- Colombia CO. (2015). *¿Por qué Bogotá es una capital gastronómica?* Recuperado de <http://www.colombia.co/visita-colombia/por-que-bogota-es-una-capital-gastronomica/>
- Bonilla-Castro, E. Rodríguez, P (2005). *Más allá del dilema de los métodos: la investigación en ciencias sociales*. Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Norma
- BlogsABC. (2015). *¿Debemos dejar de comer carne?*. Recuperado de <http://abcblogs.abc.es/eat-fit/2015/10/30/debemos-dejar-de-comer-carne/>
- Capital financiero. (2013). Completan contingente arancelario de carne de cerdo. Recuperado de <http://www.capital.com.pa/completan-contingente-arancelario-de-carne-de-cerdo/>
- Café bar Sport Pub. (s.f.). Café bar Sport Pub. Recuperado de <http://www.guiadelocio.com/madrid/tarde-y-noche/madrid/cafe-bar-sport-pub>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2015). *Constituya su empresa como persona jurídica*. Recuperado de <http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa/Constituya-su-empresa-como-persona-natural-persona-juridica-o-establecimiento-de-comercio>
- Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. (s.f.). *Registro Nacional de Turismo*. Recuperado de <http://www.camaramedellin.com.co/site/Servicios-Registrales/Registro-Nacional-de-Turismo.aspx>
- Cetina, D. (2016). Planos del Restaurante

Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas (2012) *Ranking de ciudades latinoamericanas para la atracción de inversiones*. Recuperado de

<http://www.urosario.edu.co/competitividad/documentos/docuemntoranking2012.pdf>

CIVICO. (2016). *7 Restaurantes a los que hay que ir antes de morir*. Recuperado de

<https://www.civico.com/bogota/noticias/7-restaurantes-donde-comer-es-una-experiencia-unica>

Código Civil, Congreso de Colombia. Recuperado de

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=39535>

Congreso de Colombia (1994). *Expendio de bebidas alcohólicas a menores de edad*. Disponible en

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=291>

Cornelis, K. (2001). *Pensamiento estratégico para una perspectiva ejecutiva*. Buenos Aires Argentina:

Pearson Education S. A.

DANE (2005). *Censo*. Recuperado de

http://www.dane.gov.co/files/censo2005/resultados_am_municipios.pdf

DANE (2012). *Cuentas nacionales departamentales*. Recuperado de

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/departamentales/B_2005/Resultados_2011.pdf

DANE. (2016). *Índices de Precios al Consumidor*. Recuperado de

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc>

Decreto 190 de 2004, Alcaldía Mayor de Bogotá. Recuperado de la página web de la Alcaldía:

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=13935>

DIAN. (s.f.). Documentos requeridos para formalizar el Registro Único Tributario – RUT. Recuperado de

http://www.dian.gov.co/descargas/ayuda/guia_rut/content/docrequeridos1.htm

Díaz de Santos, S. (1990). El marketing mix: concepto, estrategia y aplicaciones. Madrid, España.

MAPCAL.

Díaz de Santos, S. (1990). El marketing mix: concepto, estrategia y aplicaciones. Madrid, España.

MAPCAL.

DINERO (2015). “Salario mínimo subió 7%: Min Trabajo”. Recuperado de

<http://www.dinero.com/economia/articulo/el-salario-minimo-subio-7-2016-afirma-ministerio-trabajo/217614>

Bernal, E, Comunicación personal, abril de 2016.

Blanco, J (s,f). *La Cadena de Valor de Porter*. Recuperado de

<http://www.grandespyemes.com.ar/2016/05/27/la-cadena-de-valor-de-porter/>

Blueprint Managente. (s,f). *¿Por qué Blueprint*. Recuperado de

<http://www.blueprintmanagement.es/blueprint.html>

Ecoosfera. (2012). *¿Cómo elegir correctamente frutas y verduras?* Recuperado de

<http://www.ecoosfera.com/2012/06/como-elegir-correctamente-frutas-y-vegetales-infografico/>

El Aderezo. (2015). Verdades y mitos sobre las frutas y las hortalizas. Recuperado de

<http://eladerezo.hola.com/salud-y-bienestar/verdades-y-mitos-sobre-las-frutas-y-las-hortalizas.html>

Emprendedores. (2016). *¿Cómo se elabora un modelo Canvas?* Recuperado de

<http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/como-se-elabora-modelo-canvas>

Estadio. (s.f.). Estadio. Recuperado de <http://www.estadio.com.pe/>

Éxito. (20015). El Éxito Precios. Recuperado de

<https://www.exito.com/products/0000386569402723/Combo+Tradicional+Res+X+700g>

Freire, A. (2005). *Pasión por emprender*. Bogotá. Editorial Norma.

Ferran Adrià. (s.f). *Frases de Ferran Adrià*. Recuperado de <http://akifrases.com/frase/184860>

Genuinus. (2014). Carne. Recuperado de <http://www.genuinus.com/carne-ecologica/443-pectuga-de-pollo-de-coral-aire-libre-fileteada2un.html>

Gestiopolis, (2016). Selección de proveedores. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/seleccion-de-proveedores/>

Gonzalez, P. (s,f). *Las Zonas Gastronomicas de Bogotá*. Recuperado de <http://encolombia.about.com/od/cocina/tp/Las-Zonas-Gastronomicas-De-Bogota.htm>

Gómez, C. (2011). La industria gastronómica en Colombia sigue creciendo. *Portafolio*. Recuperado de <http://www.portafolio.co/economia/la-industria-gastronomica-colombia-sigue-creciendo>

Gallardo, S (2013). *Cena a oscuras en Berlín*. Recuperado de http://elviajero.elpais.com/elviajero/2013/06/20/actualidad/1371726783_061497.html

Hard Rock Café. (s.f.). Hard Rock Café. Recuperado de <http://www.hardrock.com/cafes/bogota/>

ICONTEC (2008). *Sistemas de gestión de la calidad*. [PDF].

SGS Colombia. (s.f). *ISO 9001 – Certificación – Sistemas de Gestión de Calidad*. Recuperado de <http://www.sgs.co/es-ES/Health-Safety/Quality-Health-Safety-and-Environment/Quality/Quality-Management-Systems/ISO-9001-Certification-Quality-Management-Systems.aspx>

Ignacio, S (2014). *5 Bares para fanáticos del futbol en el centro de Madrid*. Recuperado de <http://mustzee.com/mejores-bares-madrid-ver-futbol>

Instituto distrital de turismo (s.f.). Bogotá: *Zona T*. Recuperado de <http://bogotaturismo.gov.co/zona-t>

Johnny Rockets. (s.f.). Johnny Rockets the original hamburger. Recuperado de <http://www.johnnyrockets.com.co/>

Jungla Kumba. (s.f.). Jungla Kumba. Recuperado de <http://www.junglakumba.com/>

Kathmandú. (s.f.). Kathmandú. Recuperado de <http://www.kathmandusite.com>

La Bombonera. (s.f.). La Bombonera. Recuperado de

<http://www.colombia.com/gastronomia/autonoticias/DetalleNoticia592.asp>

La Cervecería Deportiva. (s.f.). La Cervecería Deportiva. Recuperado de

<http://www.guiadelocio.com/madrid/tarde-y-noche/madrid/la-cerveceria-deportiva>

La sirena. (2011). Filete de limanda japonesa. Recuperado de

<http://www.lasirena.es/product/&path=1&ID=38>

La Tribuna Cocina Bar. (s.f.). La Tribuna Cocina Bar. Recuperado de <https://www.facebook.com/La-Tribuna-Cocina-Bar-652094754809833/>

La vecindad. (s.f.). La Vecindad. Recuperado de <http://www.lavecindad.co/>

Ley 23 de 1982, Congreso de Colombia. Recuperado de

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=3431>

Ley 1480 de 2011, Congreso de Colombia. Recuperado de

http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1480_2011.html

Ley 300 de 1996, Congreso de Colombia. Recuperado de

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=8634>

Ley 124 de 1994, Congreso de Colombia. Recuperado de

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=291>

Little Indian. (s.f.). Little Indian Superstar Gin Club. Recuperado de

<https://bogota.restorando.com.co/restaurante/little-indian-superstar>

Locos por el Fútbol. (s.f.). Locos x el futbol. Recuperado de <http://locosxelfutbol.com/colombia.html>

- Londoño, M, (2013). *Excelentes restaurantes en Bogotá*. Recuperado de <http://cupon.com.co/revista/los-6-mejores-restaurantes-en-bogota-para-ir-a-cenar/>
- Martínez, F (2013) *Sector terciario o de servicios*. Recuperado de <http://construyendocientificossociales.blogspot.com/2013/04/sector-terciario-o-de-servicios.html>
- Mercado sabor local. (s.f.). Mercado sabor local. Recuperado de <https://www.facebook.com/mercadosaborlocal/>
- Ministerio de Comercio, Industria y turismo (2013). NTS – Establecimientos gastronómico. Recuperado de <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=1395>
- Ministerio de Desarrollo Económico (1996). Ley General de Turismo. [PDF]
- Muñiz, R. (2014). Marketing mix. Recuperado de <http://www.marketing-xxi.com/marketing-mix-9.htm>
- Norma técnica sectorial colombiana 001. (2015). Preparación de alimentos de acuerdo con el orden de producción [PDF]
- Norma técnica sectorial colombiana 002. (2015). Servicios de alimentos y bebidas de acuerdo con estándares técnicos [PDF]
- Norma técnica sectorial colombiana 003. (2002). Control en el manejo de materia prima e insumos en el área de producción de alimentos conforme a requisitos de calidad [PDF]
- Norma técnica sectorial colombiana 004. (2002). Manejo de recursos cumpliendo las variables definidas por la empresa [PDF]
- Norma técnica sectorial colombiana 005. (2003). Coordinación de la producción de acuerdo con los procedimientos y estándares establecidos [PDF]
- Norma técnica sectorial colombiana 006. (2012). Infraestructura básica en establecimientos de la industria gastronómica [PDF]

Norma técnica sectorial colombiana 007. (2005). Norma sanitaria de manipulación de alimentos [PDF]

Norma técnica sectorial colombiana 008. (2009). Categorización de restaurantes por tenedores [PDF]

Norma técnica sectorial colombiana 009. (2007). Seguridad industrial para restaurantes [PDF]

Norma técnica sectorial colombiana 011. (2012). Buenas prácticas para la prestación del servicio en restaurantes [PDF]

De la Peña, M. (2009). *RESTAURANTES TEMÁTICOS Lo más novedoso de la hostelería en franquicia*.

Recuperado de <http://www.eldiariomontanes.es/20091017/sociedad/cantabria-mesa/restaurantes-tematicos-novedoso-hosteleria-20091017.html>

Portafolio (2013). *Restaurante temático llega a Bogotá*. Recuperado de

<http://www.portafolio.co/negocios/restaurante-tematico-llega-bogota>

Proyecto de Ley 070 de 2013, Congreso de Colombia. Recuperado de

http://www.imprenta.gov.co/gacetap/gaceta.mostrar_documento?p_tipo=05&p_numero=070&p_consec=37344

Real Café Bernabéu. (s.f.). Real Café Bernabéu. Recuperado de <http://www.realcafebernabeu.es/>

Restaurante La Juguetería. (s.f.). Restaurante la Juguetería. Recuperado de

<http://www.restaurantelajugueteria.com.co>

Resolución 10984 de 1993, Alcaldía Mayor de Bogotá. Recuperado de

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=648>

Resolución 0627 de 2006, Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial. Recuperado de

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=19982>

Rivera, A (2010). Marca Sports Café o el templo gastronómico del deporte. Recuperado de

<http://www.marca.com/2010/11/25/corporativo/1290716253.html>

- Rock´n Stop. (s.f.). Rock´n Stop. Recuperado de <https://bogota.restorando.com.co/restaurante/rock-n-stop>
- Ruiz, L. (2013). El negocio de la gastronomía viene aumentando su buen sabor. *La Republica*. Recuperado de <https://www.larepublica.co/ocio/el-negocio-de-la-gastronomia-viene-aumentando-su-buen-sabor-2030051>
- Robbins, S. (2004). *Comportamiento organizacional* (10ª edición). México, Ciudad de México: Pearson Educación.
- Sánchez, P. (2014). Turismo y Gastronomía en Bogotá 2014. Recuperado de http://www.bogotaturismo.gov.co/sites/default/files/turismo_y_gastronomia_en_bogota.pdf
- Secretaria de Planeación. (2013). *Última actualización de estratificación en Bogotá*. Recuperado de <http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/Comunicados%20de%20Prensa/Comunicados2013/actuailzacionEstratificacionBogota.pdf>
- Secretaria Distrital de Hacienda (2014). *Producto Interno Bruto en Bogotá*. Recuperado de <http://www.shd.gov.co/shd/sites/default/files/documentos/pib.pdf>
- Secretaria Distrital de Cultura, Recreación y Deportes. (2008). Localidad de Chapinero ficha básica. [PDF]
- SIREM. (2014). Superintendencia de Sociedades. ESTADOS FINANCIEROS Y GASTOS DE INTERESES. Recuperado de <http://sirem.supersociedades.gov.co:9080/Sirem2/> [Excel]
- Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). *Sectores económicos*. Recuperado de http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/sectores_economicos
- Tesco. (2015). McCain Crispy French Fries. Recuperado de <http://www.tesco.com/groceries/product/details/?id=284197579>
- The Pub. (s.f.). The Pub. Recuperado de <http://www.thepub.com.co/>

Varo, J. (1994). *Gestión estratégica de la calidad en los servicios*. Madrid, España: Ediciones Díaz de Santos, S.A.

Villanueva, A (Investigador) (2015). Operación de restaurante en Colombia (5ª edición). Bogotá, Colombia. Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Fondo Nacional de Turismo, Asociación Colombiana de la Asociación Gastronómica. Recuperado de la página web de Acodres:
<http://acodres.com.co/wp-content/uploads/2013/09/Operaci%C3%B3n-Restaurantes-Final-Marzo.pdf>

Vive Colombia Travel. (2010). *Zona T – Bogotá*. Recuperado de
<https://www.youtube.com/watch?v=Vomp6pwreQk>

Anexos

Figura 1. Variación real del PIB de Bogotá



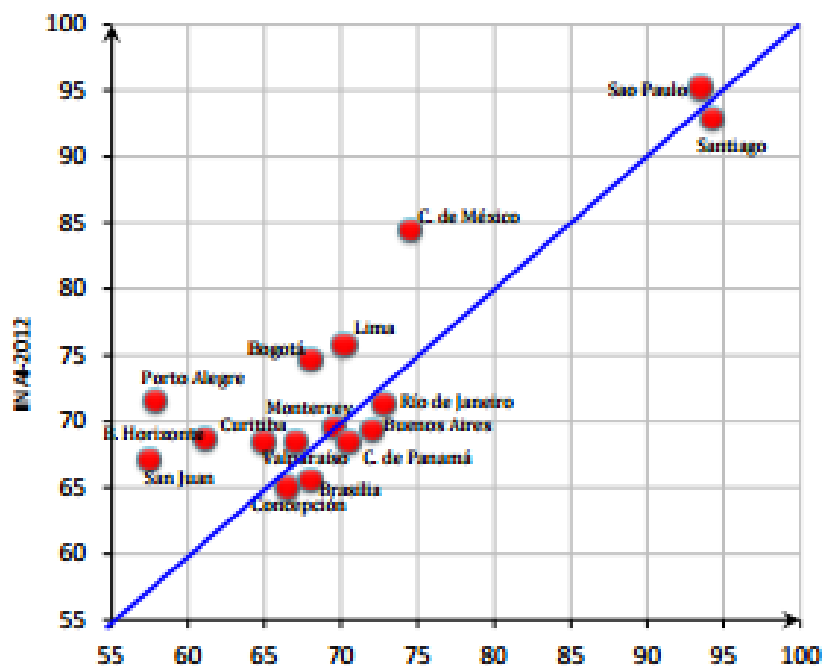
Fuente: Secretaria Distrital de Hacienda, 2014

Figura 2. Índice de atractividad de inversiones

RK-2012	RK-2011	Tendencia	País	Ciudad	Clima de Inversiones (Escala País)	Clima de Inversiones (Escala Ciudad)										IMAI-12
						Tamaño 2012		Valores 2012			Índices 2012					
						PIB.12 MMUS\$	Habit. Mill.12	PIB pc US\$	Var. % PIB.12e	Multilat. & Multinac.	Potencial Financiero	Reputación Internac.	Capital Humano	Confort Urbano		
1	2	1	.br	São Paulo	Amable	472.131	20,2	23.372	3,5%	129	Muy Alto	92,9	100,0	69,2	95,2	
2	1	-1	.cl	Santiago	Atractivo	110.081	6,6	16.737	5,1%	98	Muy Alto	63,4	79,7	85,7	93,0	
3	3	0	.mx	C. de México	Atractivo	262.093	21,0	12.461	2,4%	135	Bajo	83,5	93,9	57,2	84,5	
4	7	3	.pe	Lima	Amable	89.888	7,3	12.283	6,5%	72	Alto	53,0	54,7	72,3	75,8	
5	9	4	.co	Bogotá	Amable	92.917	8,7	10.683	4,3%	84	Alto	66,1	80,0	67,9	74,7	
6	18	12	.br	Porto Alegre	Amable	58.574	4,4	13.352	6,5%	10	Muy Alto	28,7	49,1	72,3	71,6	
7	4	-3	.br	Río de Janeiro	Amable	176.694	12,4	14.215	2,5%	39	Alto	59,5	64,4	66,0	71,4	
8	8	0	.mx	Monterrey	Atractivo	77.122	3,5	22.191	2,5%	30	Bajo	51,5	38,2	60,1	69,5	
9	5	-4	.ar	Buenos Aires	Renuente	202.476	12,8	15.827	3,5%	150	Muy Bajo	73,9	99,9	75,5	69,5	
10	14	4	.br	Belo Horizonte	Amable	82.062	5,0	16.254	3,6%	7	Muy Alto	32,6	44,6	73,1	68,6	
11	13	2	.br	Curitiba	Amable	61.435	3,6	17.160	3,1%	10	Muy Alto	31,7	38,0	80,6	68,6	
12	11	-1	.cl	Valparaíso	Atractivo	110.304	0,9	11.238	4,0%	5	Alto	31,0	55,6	78,3	68,5	

Fuente: Centro de Pensamiento en Estrategias Competitividad, 2012

Figura 3. Ciudades con escala de atractividad superior de inversión



Fuente: Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas, 2012

Figura 4. Estado de resultado condensado por volumen de ventas

Conceptos	Ventas Mensuales (en millones)				Total
	Menos de 50	Entre 50 y 99,9	Entre 100 y 149,9	Más de 150	
Ingresos Netos	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Total Costo de Venta	41,18%	40,01%	38,88%	36,48%	38,94%
Utilidad Bruta	58,82%	59,99%	61,12%	63,52%	61,06%
Total Nómina	21,09%	20,72%	17,36%	15,52%	18,52%
Total Gastos de Operación	17,41%	14,45%	12,49%	11,08%	13,30%
Utilidad Operacional	20,31%	24,81%	31,26%	36,92%	29,23%
Total Cargos Fijos	13,77%	14,27%	17,61%	18,14%	16,14%
Utilidad Antes de Impuesto	6,55%	10,55%	13,66%	18,78%	13,09%

Fuente: Villanueva, 2014

Figura 5. Número de restaurantes de expendio a la mesa de comidas rápidas



Fuente: Elaboración propia con base en datos SIREM, 2014

Figura 6. Resultados de encuestas aplicadas para hallar el segmento de mercado

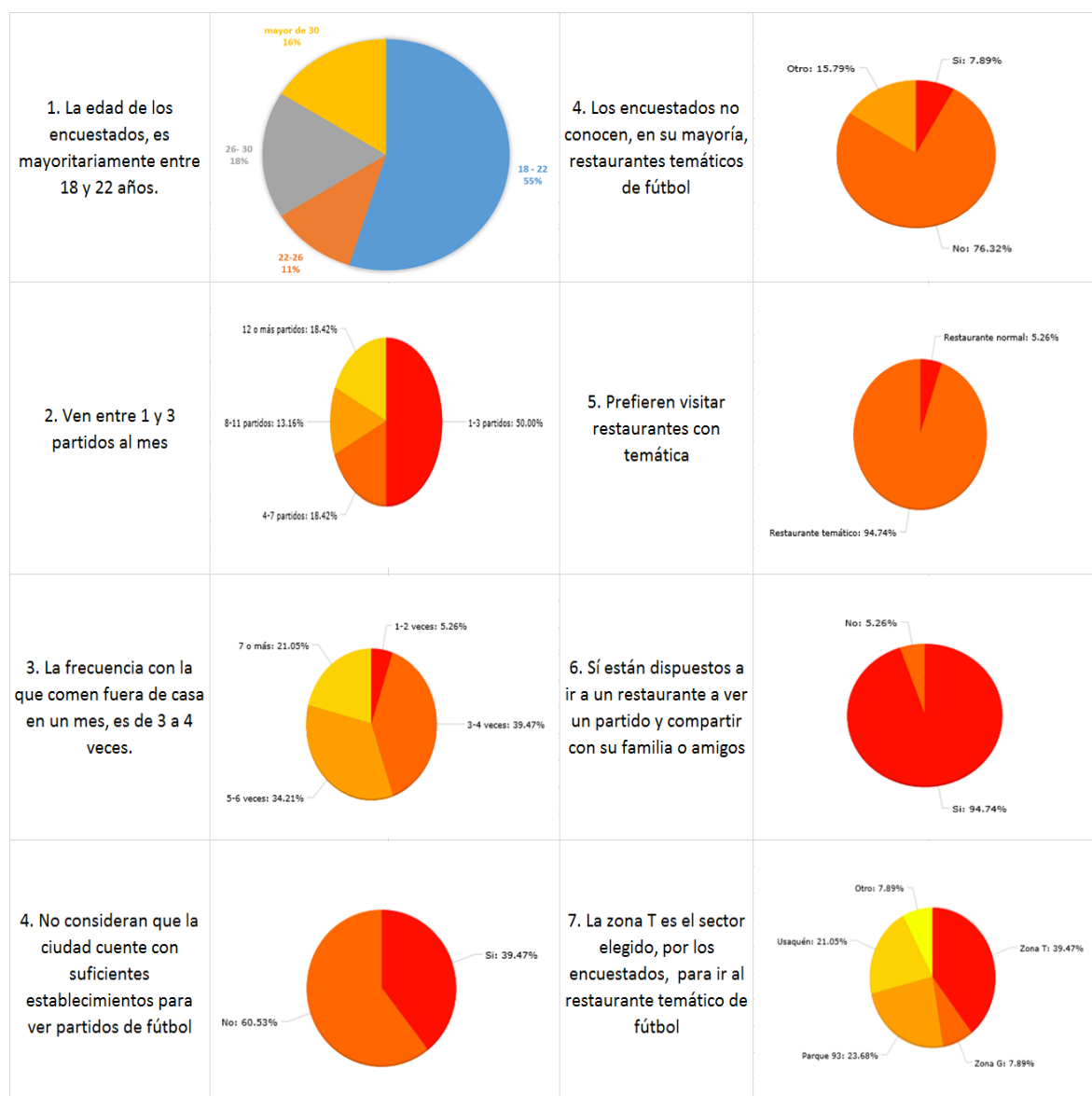


Figura 7. Entrevistas para administradores de restaurantes de la Zona T

ENCUESTA PARA ADMINISTRADORES DE RESTAURANTES EN LA ZONA T	Andrés D.C.	BuffaloWings	Beer Station	Johnny Rockets	Locos por el fútbol	La cervecería
¿Hace cuánto tiempo está en el sector?	6 años	6 meses	11 años	9 meses	5 años	2 años
¿El restaurante es temático?	experiencial, colombiano informal	es deportivo	no es temático	Si	Si	Si
¿Cuál es el segmento de mercado del restaurante?	es para todo el mundo	profesionales entre 25 y 35 años	familias	parejas, familias, solos, jóvenes y adultos	jóvenes mayores de 20 años, adultos deporte, jóvenes rumba	Todo tipo
¿El local es propio o en arriendo?	arriendo	arriendo	arriendo	arriendo	arriendo	arriendo
¿En promedio, cuánto paga de arriendo?	300 millones	45 millones	10 millones	---	50 millones	80 millones
¿ha notado crecimiento en el sector los últimos años?	El restaurante acreditó el lugar donde se ubica	si, crecimiento de un 10%	no ha notado crecimiento	hay un equilibrio	Si ha crecido, hay mas competencia	Si ha crecido
¿Qué tipo de comida vende?	especialidad en carnes, platos típicos	norteamericana casual	comida rápida	comida típica americana	nachos, empanadas, carnes argentinas	carnes, hamburguesas, pizzas, pescados
¿Cuál es la proteína que más vende?	res	pollo	res	res	res	res y pollo
¿Cuál es la capacidad máxima del restaurante?	2500 pax	180 pax	250 pax	350 pax	250 pax	1080 pax
¿La carta del restaurante ofrece bebidas alcohólicas?	Licores, cervezas, cocteles	licores, cervezas, cocteles	licores, cervezas, cocteles	cervezas y vinos	Botellas y cocteles	Cervezas barril y Cocteles
¿Qué días de la semana factura más ventas el restaurante?	viernes y sábado	viernes y sábado	viernes y sábado	viernes, sábado y domingo	Viernes	Viernes y Sabado
¿Cuál es el precio promedio de los platos?	50 mil precio promedio	22 mil precio promedio	15 mil precio promedio	15mil - 37 mil	35.000	37.000
¿Existe algún tipo de clúster en la zona?	No hay clúster	No hay clúster	No hay clúster	No hay	la seguridad de la zona	Mismos proveedores en comida
¿El restaurante está afiliado a ACODRES?	Si están afiliados	No está afiliado	Si está afiliado	No está afiliado	No está afiliado	No está afiliado
¿Cuáles son los meses más bajos en ventas?	enero, febrero y abril temporada baja	febrero, enero y marzo temporada baja	febrero, agosto y junio temporada baja	ALTA: diciembre, junio, julio BAJA: septiembre, agosto, febrero	ALTA: Diciembre y junio BAJA: enero y febero	BAJA: febrero

Fuente: Elaboración propia

Figura 8. Localización a Usuarios

Cámara de Comercio de Bogotá

Localización a Usuarios

Fecha: Abril 8 / 2016 Sede: Cedritas

Razón social o nombre: FOOD BALL S.A.S

Número matrícula, registro o inscripción: _____

Teléfono: 2312189 E-mail: jessicacetnam@gmail.com

Dirección: Cra 58 # 80 -75

Nombre persona encargada del trámite: Jessica Paola Cetina Molina

Cargo: Representante legal Teléfono fijo: 2312189

Celular: 3007621435 E-mail: jessicacetnam@gmail.com

"Es importante la veracidad de estos datos para poder informar en caso de una eventual devolución"

Para uso exclusivo de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Fecha de la gestión: _____

Nombre de quien realiza la gestión: _____

Medio de contacto: ☐ E-mail ☐ Teléfono

Resultado de la gestión: _____

Fuente: Cámara de Comercio, s.f.

Figura 9. Formulario del Registro Único Empresaria y Social (RUES)

Cámara de Comercio de Bogotá

FORMULARIO DEL REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL

RUES

PÁGINA 1 DE 2

1. INFORMACIÓN DEL REGISTRO

REGISTRO MERCANTIL / VENDEDORES DE BIENES DE SUERTE Y AZAR

REGISTRO ÚNICO DE PROPOSITOS

2. IDENTIFICACIÓN

UBICACIÓN Y DATOS GENERALES

3. ACTIVIDADES ECONÓMICAS

4. INFORMACIÓN FINANCIERA

5. ESTADO DE RESULTADOS

6. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

7. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

8. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

9. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

10. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

11. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

12. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

13. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

14. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

15. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

16. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

17. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

18. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

19. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

20. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

21. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

22. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

23. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

24. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

25. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

26. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

27. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

28. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

29. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

30. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

31. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

32. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

33. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

34. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

35. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

36. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

37. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

38. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

39. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

40. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

41. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

42. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

43. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

44. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

45. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

46. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

47. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

48. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

49. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

50. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

51. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

52. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

53. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

54. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

55. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

56. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

57. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

58. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

59. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

60. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

61. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

62. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

63. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

64. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

65. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

66. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

67. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

68. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

69. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

70. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

71. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

72. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

73. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

74. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

75. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

76. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

77. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

78. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

79. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

80. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

81. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

82. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

83. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

84. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

85. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

86. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

87. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

88. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

89. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

90. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

91. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

92. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

93. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

94. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

95. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

96. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

97. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

98. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

99. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

100. ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

Fuente: Cámara de Comercio, s.f.

Figura 10. Formulario Adicional de Registros con otras entidades

Cámara de Comercio de Bogotá

REV. 1A.3-013
27-06-2014

Formulario Adicional de Registros con Otras Entidades

No. Matricula Mercantil: No. Inscripción Esal:

(Para uso exclusivo de la Cámara de Comercio de Bogotá)

Número de Formulario DIAN

Este número se obtiene una vez diligencie el formulario de Registro Único Tributario en la página www.dian.gov.co

Asignación: ☐ Actualización: ☐

I. Datos Básicos:
Nombre y apellido o razón social FOOD BAIL S.A.S

II. Solicitud de inscripción en el Registro de Información Tributaria (RIT) en la Secretaría de Hacienda Distrital

Año Mes Día
Fecha de inicio de Actividades con ICA:

IMPORTANTE: SEÑOR CONTRIBUYENTE no olvide que para quedar inscrito en el RIT de la Secretaría de Hacienda de Bogotá, es indispensable que informe LA FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES, evítese sanciones (artículos 35 y 71 del Decreto Distrital 807/1993)

III. Solicitud de inscripción en el Registro Único Tributario (RUT) de la DIAN
Información del Contador que firma los estados financieros de la empresa.

Tipo de documento	No. de identificación	DV	No. de tarjeta profesional
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Primer apellido	Segundo apellido	Primer Nombre	Otros Nombres
Código de la identificación Tributaria (NIT) DV	Empresa a la que pertenece:		
<input type="text"/>	<input type="text"/>		

IV. Firmas: contribuyente o representante legal
con mi firma certifico que los datos contenidos en el presente formulario es confiable, veraz, completa y exacta

• Jessica P. Cetra Molina
Nombre
Número de identificación 1015442772 (C.C.)

• Jermicalf
Firma

Fuente: Cámara de Comercio, s.f.

Figura 11. Listado de chequeo de documentos para la constitución de la empresa

LISTA DE CHEQUEO DE DOCUMENTOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE SU EMPRESA

Estimado Empresario: Con el fin de atenderlo de una forma más ágil, a continuación encontrará una guía sobre los documentos y requisitos necesarios para la constitución de su empresa.

NOTA IMPORTANTE: Antes de empezar el proceso de inscripción de la empresa debe verificar que el nombre no esté inscrito en la Cámara de Comercio, para ello puede ingresar a las páginas: www.rues.org.co, o www.ccb.org.co, digitar el nombre sin la terminación que le dé la forma jurídica (SAS, S.A, LTDA, etc.)

1. **Documento Privado de Constitución o Escritura Pública:** Se refiere a los estatutos que conformaran su empresa y que dependen de la forma jurídica que usted escoja. Por ejemplo: S.A.S., LTDA, S.A., E.U., etc... En www.bogotaemprende.com en la parte inferior en el buscador colocar la palabra estatutos; encontrará los modelos para el tipo de sociedad elegido por usted (formalización). En el caso de las SAS, existe un modelo práctico a través de la página www.ccb.org.co ingresando a **Trámites y Consultas-Revisión de Virtual de actas**. Allí podrá encontrar modelo de documento de **constitución de S.A.S.** así como otros modelos para reformas estatutarias, aumentos de capital en otros.


Nota Importante: elaborar el documento de constitución y traerlo de forma impresa.

- ✓ Cuando decida realizarlo por documento privado, se deben adjuntar las copias de los documentos de identificación de los accionistas o socios (cédula de ciudadanía – cuando es ciudadano colombiano - o cédula de extranjería o pasaporte – si es ciudadano extranjero), **“todos los accionistas o socios deben estar presentes o en su defecto el apoderado”, con su documento de identidad en original.**
- ✓ Cuando los accionistas no puedan presentarse personalmente en la Cámara de Comercio, deben hacer **reconocimiento de contenido y firma** ante un notario o consulado, y dejar la constancia en la última página del documento de constitución o en su defecto el poder que hayan otorgado a una tercera persona debidamente autenticado (si es otorgado en Colombia o apostillado si es otorgado desde otro país)

Recuerde: Señor empresario los nombramientos realizados en el documento de constitución ej. (Representante legal, Revisor Fiscal, junta directiva, etc.) Los deberá acompañar de la **carta de la manifestación de aceptación al cargo o aceptación de cargo dentro del documento de constitución** sin autenticar, junto con la fotocopia del documento de identidad

2. **Formularios:** En el punto de información le serán entregados, **por favor diligenciarlos mientras espera su turno de atención**, un funcionario lo orientara.
 - ✓ Localización de Usuarios
 - ✓ Formulario Adicional de Registro con Otras Entidades
 - ✓ Formulario Registro Único Empresarial RUE

Fuente: Camara de Comercio

 **Cámara de Comercio de Bogotá**

Señor empresario Valide su código CIIU en la página www.ccb.org.co en el link **Tramites y consultas** nuevamente **Tramites y consultas** por descripción **códigos CIIU**

3. **Pre-Rut:** lo obtiene por medio de la página www.dian.gov.co (haga clic "solicitud inscripción Rut", seleccione Cámara de Comercio continuar, continuar). O en una sala virtual en sede Cámara de Comercio únicamente lo elabora, el representante legal de la sociedad, suplente o apoderado. El Pre- Rut requiere presentación personal del Representante legal o apoderado en la Cámara de Comercio o de reconocimiento de contenido y firma ante notario. El Pre- Rut debe venir con la nota de agua que diga **para TRAMITE EN CAMARA.**
4. **Valor a pagar:** Dependerá del monto del capital con el cual constituya su empresa. Para las S.A.S. Y las Anónimas, se liquida sobre el **capital suscrito** o para LTDA o S en C sobre el **capital social**. Lo que debe pagar es la sumatoria de los siguientes valores:
 - ✓ Impuesto de registro: **0,7%** sobre el monto del capital inicial o suscrito.
 - ✓ Derechos de inscripción del documento de constitución: **\$36.000**
 - ✓ Valor del juego Formularios que se diligencian para crear la sociedad: **\$4.800**
 - ✓ Matrícula mercantil: Según el rango de la tabla de tarifas.

Nota: tenga en cuenta que la renovación de la matrícula se debe realizar del 1 de enero al 31 de Marzo y se liquida de acuerdo al balance a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior. Recuerde que el incumplimiento de esta obligación genera una sanción según la LEY 1721 del 2014.

Formas de pago Constitución: efectivo, cheque gerencia, tarjeta débito.

Una vez radicado el Documento de constitución, valide dentro **los 2 o 3 días siguientes hábiles**, el estado del mismo, consultando el Número de trámite de su recibo en la página de la entidad www.ccb.org.co y una vez finalizado, el Representante Legal debe:

- Solicitar en la Cámara de Comercio el Certificado de Existencia y Representación legal y el formato 1648 o **Pre Nit** el cual tiene una vigencia de 15 días calendario, el cual solo se expide al representante legal, suplente o apoderado.
- *Cuando la Dian no asigna el Pre Nit, el formato 1648 deben reclamarlo directamente ante la Dian.
- Con estos documentos debe solicitar en su entidad Bancaria la apertura de una cuenta (ahorros o corriente) a nombre de la sociedad.
- Con la certificación de apertura de la cuenta y el Certificado de Existencia y Representación legal debe dirigirse a la Dian a solicitar el Rut Definitivo, la Resolución de Facturación, **información sobre impuestos.**
- *Nota: Cuando la Dian entrega el Rut definitivo y en el certificado de Existencia y Representación legal aparece la leyenda (NIT PARA TRAMITAR ANTE LA DIAN), el empresario debe acercarse a una sede de la CCB con la copia del Rut definitivo para que incluyan el Nit en el certificado de Existencia y Representación legal.

Si tiene alguna duda o desea ampliar la información:
Línea de Respuesta Inmediata: (57-1) 3830330
Visitenos en: www.ccb.org.co O Dirijase a una de nuestras Sedes
Actualización 19/01/2016

Fuente: Camara de Comercio

Tabla 1. Especificaciones estándar de compras: Frutas.

FICHA TÉCNICA N° 2 ALIMENTO: FRUTAS			
DESCRIPCIÓN FÍSICA Y COMPOSICIÓN	Frutos obtenidos de plantas cultivadas, sabor dulce o ácido, de consumo inmediato.	VIDA ÚTIL	Ocho a quince días según la fruta y aspecto físico.

CARACTERÍSTICAS (órgano lépticas, físico, químicas)	<p>Sensoriales: colores fuertes y brillantes, olor natural de la fruta, sin golpes, gusanos o roturas.</p>	INSTRUCCIONES DE USO, PREVENCIONES Y ENVASE	<p>Pelar y picar de acuerdo a la receta. El consumo es inmediato. El limón con agua evita que coja mal color.</p>
PRESENTACIÓN CALIDAD		ALMACENAJE	<p>Se lavan una vez ingresan a la cocina, se almacenan en palanganas por tipo de fruta y se dejan en el refrigerador.</p>

Fuente: Elaboración propia.

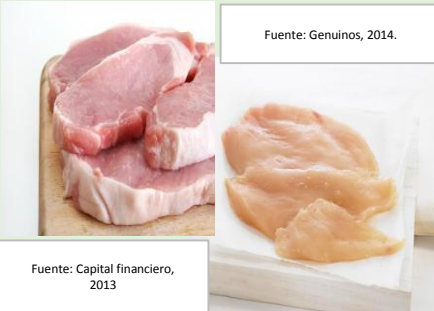
Tabla 2. Especificaciones estándar de compras: Carnes Rojas

FICHA TÉCNICA	N° 3	ALIMENTO: Carnes rojas	
	Alimento crudo proveniente de la res.	VIDA ÚTIL	de 15 días a un mes

DESCRIPCIÓN FÍSICA Y COMPOSICIÓN			
CARACTERÍSTICAS (órgano pépticas, físico, químicas)	<p>Sensoriales: firme al tacto, sin más de un centímetro de grosor grase de color crema, los tejidos deben ser uniformes y el color debe ser rojo cereza. No debe tener mal olor.</p>	INSTRUCCIONES DE USO, PREVENCIÓNES Y ENVASE	<p>Se debe cocinar para el consumo. Siempre debe estar bien empacada para su uso. No debe tener color rojo oscuro.</p>
PRESENTACIÓN CALIDAD	 <p>Fuente: Blogs ABC, 2015.</p>	ALMACENAJE	<p>Se almacena en bolsas transparentes dentro del congelador, empacadas al vacío y porcionadas para cada receta.</p>


Fuente: Elaboración propia

Tabla 3. Especificaciones estándar de compras: Carnes Blancas.

FICHA TÉCNICA N° 4 ALIMENTO: Carnes blancas			
DESCRIPCIÓN FÍSICA Y COMPOSICIÓN	Alimento crudo proveniente del pollo o cerdo.	VIDA ÚTIL	de 15 días a un mes
CARACTERÍSTICAS (órgano lépticas, físico, químicas)	Sensoriales: firme al tacto, sin grasa, color blanco - piel. No debe tener mal olor.	INSTRUCCIONES DE USO, PREVENCIÓNES Y ENVASE	Cocinar para el consumo. Lavar con limón antes de utilizarlo.
PRESENTACIÓN CALIDAD	 <p>Fuente: Genuinos, 2014.</p> <p>Fuente: Capital financiero, 2013</p>	ALMACENAJE	Se porciona y se empaca al vacío en bolsas transparentes. Se congela.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4. Especificaciones estándar de compras: Pescados y Mariscos.

FICHA TÉCNICA	N° 5	ALIMENTO: Pescados y mariscos	
DESCRIPCIÓN FÍSICA Y COMPOSICIÓN	Alimento crudo proveniente del mar.	VIDA ÚTIL	de 15 días a dos meses
CARACTERÍSTICAS (órgano lépticas, físico, químicas)	Sensoriales: firme al tacto, color blanco transparente, no debe tener color café o rojizo. Los ojos del pescado deben ser brillantes. No debe tener olor a rancio.	INSTRUCCIONES DE USO, PREVENCIÓNES Y ENVASE	Los mariscos deben pre cocer, no cocinar porque se daña el producto. El pescado se cocina según la receta.
PRESENTACIÓN CALIDAD	 <p data-bbox="389 1937 849 1971">Fuente: La sirena, 2011</p>	ALMACENAJE	Pescado: se quitan escamas, se filetea y se empaca al vacío para congelar. Los mariscos se guardan en el congelador como llegan, el langostino se desvena y se empaca para congelar.

--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5. Especificaciones estándar de compras: Papas, empanadas, Nuggets, nachos, alitas de pollo.

FICHA TÉCNICA N° 6 ALIMENTO: Papas, empanadas, Nuggets, nachos, alitas de pollo.			
DESCRIPCIÓN FÍSICA Y COMPOSICIÓN	Alimentos empacados que vienen precocidos y listos para frituras.	VIDA ÚTIL	Según fecha de vencimiento del empaque.
CARACTERÍSTICAS (órgano lépticas, físico, químicas)	Sensoriales: el empaque debe venir en óptimas condiciones. Los alimentos no deben presentar moho, mal olor o mal color. Deben ser duros al tacto.	INSTRUCCIONES DE USO, PREVENCIÓNES Y ENVASE	Deben permanecer congelados en caso de no estar en uso. No tener cambios bruscos de temperatura si están dentro del empaque. El aceite debe estar en temperatura adecuada para la fritura, no dejar que el hielo se vuelva agua para evitar quemaduras.
PRESENTACIÓN CALIDAD			ALMACENAJE
			Se congelan conforme llegan al almacén.

	Fuente: Tesco, 2015.		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6. Especificaciones estándar de compras: Jamones y Chorizos.


FICHA TÉCNICA N° 7 ALIMENTO: Jamones, chorizos			
DESCRIPCIÓN FÍSICA Y COMPOSICIÓN	Alimentos cárnicos previamente procesados y pre cocidos.	VIDA ÚTIL	Según fecha de vencimiento del empaque.
CARACTERÍSTICAS (órgano lépticas, físico, químicas)	Sensorial: debe tener color rosado claro, el empaque debe estar en óptimas condiciones. No debe tener agua dentro de la bolsa.	INSTRUCCIONES DE USO, PREVENCIÓNES Y ENVASE	Se pueden servir fríos o fritos como el chorizo.

PRESENTACIÓN CALIDAD	 <p>Fuente: Exito, 2015.</p>	ALMACENAJE	Se guarda en el refrigerador

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7. Especificaciones estándar de compras: Tubérculos.

FICHA TÉCNICA	N° 8	ALIMENTO: tubérculos	
DESCRIPCIÓN FÍSICA Y COMPOSICIÓN	Alimento de cultivo que se utiliza en la cocina como acompañamiento.	VIDA ÚTIL	máximo un mes
CARACTERÍSTICAS (órgano lépticas, físico, químicas)	Sensorial: debe ser seco, estar limpio de gusanos y sin imperfecciones.	INSTRUCCIONES DE USO, PREVENCIÓNES Y ENVASE	Se debe lavar, pelar y picar según lo requiera la receta. Debe ser cocido muy bien y con sal para que se pueda consumir.

PRESENTACIÓN CALIDAD	 <p>Fuente: nutrivachav. s.f.</p>	ALMACENAJE	Se debe guardar en canastas dentro del refrigerador, sin tierra ni partes dañadas.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8. Descripción de cargo y funciones de: E-commerce.

	FORMATO DE PERFIL DE CARGOS Y COMPETENCIAS PROCESO GESTIÓN HUMANA	VERSIÓN: V1-2016
DESCRIPCIÓN DE CARGO		
IDENTIFICACIÓN		
Denominación del Cargo: E-COMMERCE MANAGER	Área del Cargo: ADMINISTRATIVA	
Unidad estratégica: Restaurante Food Ball	Cargo Superior Inmediato: Gerente general	
OBJETIVO DEL CARGO		
Aumentar las ventas del restaurante a través de los diferentes canales en Internet		
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL		
Persona con conocimientos en mercadeo digital, buen manejo de las redes sociales y del idioma inglés		
Funciones del cargo		
Generar contenidos en redes sociales, para captar más clientes, dar publicidad y mercadeo a la marca		
Responder los comentarios que se hayan generado en internet		

Diseñar las estrategias de venta en internet		
Proveer en caja y meseros la información para que se efectúen los cobros de las tarjetas de crédito.		
Actualizar contenidos en páginas WEB y redes sociales		
Generar mensualmente los informes de producción y gestión en ventas, publicidad y promoción		
Diseñar piezas publicitarias para redes sociales, páginas WEB		
REQUISITOS ESPECÍFICOS		
Formación		
Profesional en Mercadeo, Administración o afines con conocimiento en diferentes aplicativos tecnológicos y con buen manejo del idioma inglés		
Experiencia		
Mínima de 1 año en las funciones relacionadas con su cargo		
Conocimiento Específico		
Mercadeo, relaciones públicas, conocimientos en Community Management, capacidad de análisis financiero, marketing digital, diseño de piezas publicitarias y de páginas WEB		
ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
Nombre: Jessica Cetina	Nombre: María Camila	Nombre:
Cargo:	Díaz	Cargo:
Fecha: abril de 2016	Cargo:	Fecha: abril de 2016
	Fecha: abril de 2016	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 9. Descripción de cargo y funciones de: Chef

	FORMATO DE PERFIL DE CARGOS Y COMPETENCIAS PROCESO GESTIÓN HUMANA	VERSIÓN: V1-2016
DESCRIPCIÓN DE CARGO		
IDENTIFICACIÓN		
Denominación del Cargo: CHEF	Área del Cargo: COCINA - ADMINISTRATIVA	
Unidad estratégica: Restaurante FOOD BALL	Cargo Superior Inmediato: GERENTE GENERAL	
Número de personas a Cargo:		
OBJETIVO DEL CARGO		
Administrar, supervisar, programar, organizar, integrar, dirigir y controlar las actividades relacionadas con la preparación, presentación y costo de los alimentos del departamento de cocina, así como del equipo humano y de operación, de acuerdo con las políticas, procedimientos, estándares y criterios de calidad e higiene y seguridad establecidos en el restaurante.		
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL		
Persona con experiencia en la industria gastronómica con conocimientos en cocina nacional e internacional, administración y manejo de recursos humanos, financieros y materiales, así como su supervisión y coordinación.		

FUNCIONES DEL CARGO		
Planear, organizar y coordinar las actividades del personal de cocina		
Elegir los insumos para la preparación de los alimentos y supervisar la adquisición, conservación y calidad de los mismos.		
Elaborar el menú del restaurante		
Verificar que los sabores y presentaciones de los platos cumplan con los estándares establecidos por el restaurante.		
Definir los estándares de calidad para la elaboración de los platos		
Sugerir al gerente y jefe de costos el precio de venta de los diferentes platos que integran el menú.		
Verificar en las neveras que productos se encuentran en existencia y su estado actual.		
Revisar que la temperatura de las neveras este acorde a los productos, para refrigeración 4 a 6 grados y para alimentos congelados menos 6 grados		
Supervisar y verificar los procedimientos de limpieza, los procesos de operación y el registro de documentos de control establecidos.		
Planear, supervisar y revisar el mise & place del área de servicio.		
Establecer las funciones del personal a cargo		
Capacitar al personal de cocina de acuerdo a las necesidades detectadas		
Hacer los horarios del personal de cocina para el mes		
Verificar la aplicación de las normas de higiene, seguridad y otras aplicables al trabajo		
Revisar correos y dar trámite a cada uno de ellos		
Revisar en el tablero los eventos del día		
Hacer cada mes el pedido de carnes, fruver, lácteos, elementos de aseo. Avisar vía e-mail al líder de costos y compras con fechas de recibo.		
Recibir el mercado y verificar que llegue de acuerdo al pedido realizado y que esté de acuerdo a lo facturado.		
Realizar la requisición de elementos de trabajo al líder de compras.		
Realizar cada mes los inventarios de menaje, cocina, alimentos y pasar el informe al líder de costos y compras.		
Revisar que no se desperdicie la materia prima		
Programar el aseo profundo de la cocina cada 8 días (lunes preferiblemente)		
REQUISITOS ESPECÍFICOS		
Formación		
Profesional en Gastronomía y Gestión Culinaria		
Experiencia		
Mínimo 2 años de experiencia relacionada con las funciones del cargo.		
Conocimiento Específico		
Especialización en administración de restaurantes		
ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
Nombre: Jessica Cetina Cargo: Fecha: abril de 2016	Nombre: María Camila Díaz Cargo: Fecha: abril de 2016	Nombre: Cargo: Fecha: abril de 2016

Fuente: Elaboración propia

Tabla 10. Descripción de cargo y funciones de: Jefe de Costos y Compras.

	FORMATO DE PERFIL DE CARGOS Y COMPETENCIAS PROCESO GESTIÓN HUMANA	VERSIÓN: V1-2016
DESCRIPCIÓN DE CARGO		
IDENTIFICACIÓN		
Denominación del Cargo: JEFE DE COSTOS Y COMPRAS	Área del Cargo: ADMINISTRATIVA	
Unidad estratégica: Restaurante Food Ball	Cargo Superior Inmediato: GERENTE GENERAL	
OBJETIVO DEL CARGO		
Determinar el costo de producción del restaurante llevando registro y control de las compras		
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL		
Persona con conocimiento en costos de alimentos y bebidas.		
Funciones del cargo		
Revisar correos y dar solución a los diferentes requerimientos		
Realizar la trasformación de materia prima en el POS		
Realizar las devoluciones en compras en el aplicativo		
Recibir las ordenes de compras y darle trámite		
Escoger los mejores proveedores en términos de precio - calidad junto con el gerente		
Escoger el proveedor y vincularlo al aplicativo		
Registrar en el aplicativo la salida de suministros y productos de aseo		
Creación de nuevos productos		
Atender los proveedores		
Registrar todos los insumos del restaurante en el sistema		
Trasladar artículos entre bodegas		
Realizar quincenalmente las interfaces del POS Alimentario		
Toma física de inventarios de alimentos y bebidas, suministros y activos, de operación de cocina y restaurante		
Recibir del Capitán el inventario de vajilla		
Digitar los inventarios en el aplicativo y hacer los ajustes necesarios		
Creación de nuevos usuarios para el módulo de inventarios		
Creación de los productos para la venta		
Asignar los precios		
Vinculación de los códigos de inventario al POS		
Crear fórmulas, revisarlas y registrarlas en el aplicativo		
Parametrizar el nuevo portafolio en el Pos y en el inventario		
Alimentar el catálogo por proveedor		
Coordinar las compras de papelería		
Realizar el reporte del estado de costos mensualmente		
REQUISITOS ESPECÍFICOS		
Formación		
Técnico Profesional en Contabilidad y Finanzas con cocimiento en costos de alimentos y bebidas.		
Experiencia		
Mínimo 2 años de experiencia relacionada con las funciones del cargo.		
Conocimiento Específico		
Manejo de inventarios		

ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
Nombre: Jessica Cetina Cargo: Fecha: abril de 2016	Nombre: Cargo: Fecha: abril de 2016	Nombre: Cargo: Fecha: abril de 2016

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11. Descripción de cargo y funciones de: Auxiliar de Cocina.

	FORMATO DE PERFIL DE CARGOS Y COMPETENCIAS PROCESO GESTIÓN HUMANA	VERSIÓN: V1-2016
DESCRIPCIÓN DE CARGO		
IDENTIFICACIÓN		
Denominación del Cargo: AUXILIAR DE COCINA	Área del Cargo: COCINA	
Unidad estratégica: Restaurante FOOD BALL	Cargo Superior Inmediato: CHEF	
Número de personas a Cargo:		
OBJETIVO DEL CARGO		
Asegurar la preparación de los alimentos, elaboración de salsas, sopas, postres y platillos en general en base en los estándares de operación establecidos.		
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL		
Persona con conocimientos generales de cocina, habilidad y agilidad en la preparación de alimentos y de salsas básicas. Manejo de presión.		
Funciones del cargo		
Hacer mise en place a diario y revisar que contenga salsas, carnes, hortalizas, congelados, etc.		
Recibir la cocina en condiciones aptas de higiene y mantenimiento		
Mantener limpia el área de trabajo		
Sacar los pedidos de los clientes de acuerdo a comandas		
Pasar los elementos sucios al Stewart para que deje todo en orden		
Colaborar con el aseo de mesones y pisos		
Recibir los pedidos y verificarlo de acuerdo a orden de compra		
Organizar neveras		
Colaborar con la elaboración de postres		
Elaborar las salsas base que se vayan acabando		
Realizar el aseo general de las cocinas cada 8 días		
Realizar las ordenes de compras en caso de que el chef no se encuentre y pasarla al líder de compras y costos		
Estar pendiente de las comandas generadas por los meseros para darle marcha		
REQUISITOS ESPECÍFICOS		
Formación		
Técnico en cocina		
Experiencia		
Mínimo 1 año de experiencia relacionada con las funciones del cargo.		

ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
Nombre: Jessica Cetina Cargo: Fecha: abril de 2016	Nombre: María Camila Díaz Cargo: Fecha: abril de 2016	Nombre: Cargo: Fecha: abril de 2016

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12. Descripción de cargo y funciones de: Stewart.

	FORMATO DE PERFIL DE CARGOS Y COMPETENCIAS PROCESO GESTIÓN HUMANA	VERSIÓN: V1-2016
DESCRIPCIÓN DE CARGO		
IDENTIFICACIÓN		
Denominación del Cargo: STEWARD	Área del Cargo: COCINA - SERVICIO	
Unidad estratégica: Restaurante Food Ball	Cargo Superior Inmediato: CHEF	
Número de personas a Cargo:		
OBJETIVO DEL CARGO		
Limpiar el área de trabajo de la que es responsable, lavar todos los utensilios y demás elementos de la cocina.		
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL		
Personas con conocimiento en servicios generales y experiencia en restaurantes		
Funciones del cargo		
Empezar a lavar los utensilios utilizados por los auxiliares de cocina		
Lavar la loza y utensilios utilizados durante el día		
Sacar basuras		
Lavar piso y paredes de la cocina		
Limpiar todos los equipos de la cocina a diario		
Mantener limpia y organizada la cocina		
REQUISITOS ESPECÍFICOS		
Formación		
Bachiller no indispensable para contratación		
Experiencia		
Mínimo 1 año de experiencia relacionada con las funciones del cargo.		
ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
Nombre: Jessica Cetina Cargo: Fecha: abril de 2016	Nombre: María Camila Díaz Cargo: Fecha: abril de 2016	Nombre: Cargo: Fecha: abril de 2016

Fuente: Elaboración propia

Tabla 13. Descripción de cargo y funciones de: Capitán de Meseros.

	FORMATO DE PERFIL DE CARGOS Y COMPETENCIAS PROCESO GESTIÓN HUMANA	VERSIÓN: V1-2016
DESCRIPCIÓN DE CARGO		
IDENTIFICACIÓN		
Denominación del Cargo: CAPITAN	Área del Cargo: SERVICIO	
Unidad estratégica: Restaurante Food Ball	Cargo Superior Inmediato: GERENTE GENERAL	
Número de personas a Cargo:		
OBJETIVO DEL CARGO		
Supervisar los servicios de alimentos y bebidas		
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL		
Persona con conocimientos de mesa, bar y protocolo		
Funciones del cargo		
Estar pendiente del servicio que se presta al cliente		
Estar pendiente de los montajes que se hacen para el restaurante		
Supervisar que los alimentos salgan con la preparación y presentación adecuada		
Supervisar el personal a cargo, para garantizar un buen servicio al cliente		
Supervisar que se registre lo correcto en las facturas		
Revisar diariamente la presentación del personal		
Garantizar la satisfacción del cliente		
Coordinar las funciones de los meseros para un excelente servicio		
Elaborar los horarios del personal a cargo		
REQUISITOS ESPECÍFICOS		
Formación		
Técnico en Mesa y Bar y Protocolo		
Experiencia		
Mínima de 1 año en las funciones relacionadas con su cargo		
Conocimiento Específico		
Conocimiento de mesa y bar, protocolo de servicio y atención al cliente		
ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
Nombre: Jessica Cetina Cargo: Fecha: abril de 2016	Nombre: María Camila Díaz Cargo: Fecha: abril de 2016	Nombre: Cargo: Fecha: abril de 2016

Fuente: Elaboración propia

Tabla 14. Descripción de cargo y funciones de: Mesero.

	FORMATO DE PERFIL DE CARGOS Y COMPETENCIAS PROCESO GESTIÓN HUMANA	VERSIÓN: V1-2016
--	--	-----------------------------

DESCRIPCIÓN DE CARGO		
IDENTIFICACIÓN		
Denominación del Cargo: MESERO	Área del Cargo: SERVICIO	
Unidad estratégica: Restaurante FOOD BALL	Cargo Superior Inmediato: CAPITAN	
Número de personas a Cargo:		
OBJETIVO DEL CARGO		
Prestar un buen servicio en el restaurante.		
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL		
Persona con habilidad en atención al cliente, buenas relaciones interpersonales, manejo del idioma inglés		
Funciones del cargo		
Revisar que el montaje de las mesas este completo		
Prender los equipos necesarios para prestar el servicio a la mesa		
Recibir al cliente en el comedor		
Pasar las bebidas a la mesa		
Renovar el montaje de la mesa		
Limpiar los implementos y utensilios para prestar el servicio a la mesa		
Pasar la loza sucia a cocina y brillar la loza limpia para prestar el servicio a la mesa		
Conocer la composición de los platos y el menú en general para brindar un buen servicio al cliente		
Hacer el mise en place correspondiente		
Diligenciar la comanda de restaurante e ingresarla al sistema		
Estar pendiente de la salida de los platos de cocina en servicio		
Pasar los alimentos a la mesa		
Tomar el pedido de las bebidas		
Estar pendiente de lo que requiere el cliente en la mesa		
Generar la precuenta y preguntar al cliente la forma de pago		
Generar la cuenta definitiva de acuerdo al medio de pago		
Estar pendiente del aseo de las áreas de servicio del restaurante		
Estar pendiente que las mesas siempre estén montadas		
Informar las pérdidas de inventario en el registro de roturas		
Realizar aseo general del área de servicio una vez a la semana (lunes)		
REQUISITOS ESPECÍFICOS		
Formación		
Técnico en cocina, mesa y bar		
Experiencia		
Mínimo 1 año de experiencia relacionada con las funciones del cargo.		
ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
Nombre: Jessica Cetina Cargo: Fecha: abril de 2016	Nombre: María Camila Díaz Cargo: Fecha: abril de 2016	Nombre: Cargo: Fecha: abril de 2016

Fuente: Elaboración propia

Tabla 15. Descripción de cargo y funciones de: Cajero.

	FORMATO DE PERFIL DE CARGOS Y COMPETENCIAS PROCESO GESTIÓN HUMANA		VERSIÓN: V1-2016
DESCRIPCIÓN DE CARGO			
IDENTIFICACIÓN			
Denominación del Cargo: CAJERO		Área del Cargo: SERVICIO	
Unidad estratégica: Restaurante FOOD BALL		Cargo Superior Inmediato: CAPITAN	
Número de personas a Cargo:			
OBJETIVO DEL CARGO			
Prestar un buen servicio en el restaurante.			
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL			
Persona con habilidad en atención al cliente, buenas relaciones interpersonales, manejo del idioma inglés			
Funciones del cargo			
Tener presente que sí el pago es en tarjeta se debe colocar número de autorización, número de tarjeta, monto y número de cuotas (tarjeta de crédito)			
Recibir los pagos a los meseros, hacer el debido registro en el sistema			
Contar a diario el dinero base y hacer caja al entregar turno. Debe entregar el efectivo del turno en un sobre al gerente			
Debe garantizar que las facturas coincidan con las ventas del día			
Debe conocer el menú y sus precios de venta			
Debe mantener su lugar de trabajo en orden			
REQUISITOS ESPECÍFICOS			
Formación			
Bachiller, técnico en contabilidad o administración			
Experiencia			
Mínimo 1 año de experiencia relacionada con las funciones del cargo.			
ELABORÓ		REVISÓ	APROBÓ
Nombre: Jessica Cetina		Nombre: María	Nombre:
Cargo:		Camila Díaz	Cargo:
Fecha: abril de 2016		Cargo:	Fecha: abril de
		Fecha: abril de 2016	2016

Fuente: Elaboración propia

Tabla 16. Descripción de cargo y funciones de: Barman.

	FORMATO DE PERFIL DE CARGOS Y COMPETENCIAS PROCESO GESTIÓN HUMANA	VERSIÓN: V1-2016
DESCRIPCIÓN DE CARGO		
IDENTIFICACIÓN		

Denominación del Cargo: BARMAN		Área del Cargo: SERVICIO
Unidad estratégica: Restaurante FOOD BALL		Cargo Superior Inmediato: CAPITAN
Número de personas a Cargo:		
OBJETIVO DEL CARGO		
Elaborar bebidas alcohólicas y no alcohólicas para la venta		
DESCRIPCIÓN DEL PERFIL		
Persona con conocimiento en mesa y bar, preparación de bebidas y manejo de inventarios. Habilidad para trabajar bajo presión		
Funciones del cargo		
Revisar que el inventario de licores esté correcto		
Hacer requisición de los insumos que necesita a diario para el bar		
Mantener su área de trabajo limpia y organizada		
Preparar todas las bebidas del menú		
Crear cocteles nuevos para el menú		
Recibir las comandas de los meseros y entregar los pedidos		
Entregar informe de inventario mensualmente		
Hacer el mise en place antes de iniciar el servicio		
Seguir las recetas en términos de cantidades y modos de preparación		
Desarrollar la carta de bebidas junto con el chef y el gerente		
REQUISITOS ESPECÍFICOS		
Formación		
Técnico en mesa y bar		
Experiencia		
Mínimo 1 año de experiencia relacionada con las funciones del cargo.		
ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
Nombre: Jessica Cetina Cargo: Fecha: abril de 2016	Nombre: María Camila Díaz Cargo: Fecha: abril de 2016	Nombre: Cargo: Fecha: abril de 2016

Fuente: Elaboración propia

Tabla 17. Receta de Empanadas de Carne

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACIÓN: EMPANADAS DE CARNE				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
001	EMPANADAS DE CARNE SOFIA	4	UD	257,08	1028,30
002	CILANTRO	20	GR	1,57	31,36
003	AGUACATE	30	GR	2,778	83,33
005	CEBOLLA LARGA	30	GR	2,35	70,59
006	TOMATE CHONTO	30	GR	2,78	83,33
007	SAL	5	GR	0,64	3,20
004	AJI	2	GR	18,37	36,73
					0,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					1336,86
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					1336,86
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 53,47
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 1.390,33
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					28%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 4.965,47
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	5400
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	5000
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					26,73716791
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 27,81

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 18. Receta de Carimañola

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	2
PREPARACION: CARIMAÑOLA DE QUESO				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
009	YUCA	80	GR	1,59	127,02
008	AZUCAR REFINADA	10	GR	3,40	34,00
007	SAL	5	GR	0,640	3,20
011	ACEITE DE GIRASOL	30	CC	4,25	127,50
010	QUESO COSTEÑO	40	GR	13,90	556,00
					0,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					847,72
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					847,72
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 33,91
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 881,63
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					20%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 4.408,16
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	4800
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	4444
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					19,07375
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 19,84

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 19. Receta de Quesadillas

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	3
PREPARACION: QUESADILLA MEXICANA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
012	TORTILLA BIMBO * 25 cm	1	UD	790,00	790,00
031	FRIJOL ROJO SABANERO	50	GR	7,84	392,00
006	TOMATE	50	GR	2,778	138,89
030	CEBOLLA CABEZONA	50	GR	1,50	75,00
003	AGUACATE	30	GR	2,78	83,33
009	CILANTRO	15	GR	1,57	23,52
004	AJI	7	GR	18,37	128,57
013	QUESO MOZARELLA	30	GR	15,49	464,70
014	QUESO CREMA	15	GR	15,00	225,00
007	SAL	8	GR	0,64	5,12
032	PIMIENTA	4	GR	34,65	138,60
015	ACEITE DE OLIVA	10	CC	21,90	219,00
011	ACEITE DE GIRASOL	30	CC	4,25	127,50
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					2811,24
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					2811,24
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN					4% \$ 112,45
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 2.923,69
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					32%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 9.136,54
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)				100	8% \$ 9.900
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)				0	8% 9167
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					30,6680927
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 31,89

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 20. Receta de Arepa de Huevo

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	4
PREPARACION: AREPA DE HUEVO				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
016	HARINA PROMASA AMARILLA	70	GR	3,22	225,40
007	SAL	5	GR	0,64	3,20
011	ACEITE DE GIRASOL	50	GR	4,250	212,50
32	PIMIENTA	2	GR	34,65	69,30
017	HUEVO	1	GR	333,33	333,33
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					843,73
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					843,73
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN					4% \$ 33,75
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 877,48
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					32%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 2.742,12
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)				100	8% \$ 3.000
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)				0	8% 2778
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					30,37428
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 31,59

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 21. Receta de Palitos de queso

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	5
PREPARACION: PALITOS DE QUESO				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
018	PALITOS DE QUESO SOFIA	2	UD	870,00	1740,00
019	GUAYABA	10	GR	7,78	77,80
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					1817,80
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					1817,80
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 72,71
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 1.890,51
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					32%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 5.907,85
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 6.400
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	5926
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					30,675375
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 31,90

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 22. Receta de Quiche Lorraine y Espinaca

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	6
PREPARACION: QUICHE LORRAINE Y ESPINACA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
020	ESPINACA	60	GR	18,00	1080,00
	BASE PARA QUICHE	1	GR		0,00
017	HUEVOS	2	GR	333,330	666,66
21	TOCINETA	22	GR	35,87	789,14
022	CEBOLLA PUERRO	30	GR	4,90	147,00
007	SAL	5	GR	0,64	3,20
023	HARINA DE TRIGO	100	GR	1,58	158,00
024	CREMA DE LECHE	30	GR	12,68	380,40
					0,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					3224,40
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					3224,40
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 128,98
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 3.353,38
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					32%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$10.479,30
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 11.400
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	10556
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					30,5469474
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 31,77

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 23. Receta de Club Sándwich

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	7
PREPARACION: CLUB SANDWICH				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
7	SAL	7	GR	0,64	4,48
	PIMIENTA	7	GR		0
25	PECHUGA DE POLLO	60	GR	10,42	625,2
21	TOCINETA	30	GR	35,87	1076,1
26	JAMON	30	GR	27,78	833,4
13	QUESO MOZARELLA	30	GR	15,49	464,7
027	PAN TAJADO	3	UNIDAD	165,00	495
024	CREMA DE LECHE	30	GR	12,68	380,4
028	LECHUGA CRESPA	40	GR	0,70	28
006	TOMATE	50	GR	2,78	139
017	HUEVO	2	GR	333,33	666,66
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					4712,94
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					4712,94
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 188,52
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 4.901,46
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					28%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$17.505,21
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 19.000
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	17593
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					26,7893432
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 27,86

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 24. Receta de Posta Cartagenera

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	8
PREPARACION: POSTA CARTAGENERA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	POSTA CARTAGENERA	1,00		7443,13	7443,13
	ARROZ CON COCO	1,00		1195,12	1195,12
	PATACONES	2,00		253,15	506,30
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					9144,55
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					9144,55
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 365,78
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 9.510,33
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					35%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 27.172,37
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 29.400
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	27222
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					33,59221699
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 34,94

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 25. Receta de Sobrebarriga al horno bañada en hogao

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	13
PREPARACION: SOBREBARRIGA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0	0	0	0	0	0
	SOBREBARRIGA	1,00	UD	3880,26	3880,26
	ENSALADA DE LA CASA	1,00	UD	907,05	907,05
	RAPIYUCA	120,00	GR	9,390	1126,80
					0,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					5914,11
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					5914,11
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 236,56
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 6.150,67
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					32%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$19.220,86
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 20.800
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	19259
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					30,7078771
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 31,94

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 26. Receta de Lomo de res al vino

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	15
PREPARACION: LOMO DE RES AL VINO				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0	0	0	0	0	0
	LOMO DE RES	1,00	UD	6471,53	6471,53
	PAPA AL VAPOR	1,00	UD	309,79	309,79
	ENSALADA DE LA CASA	1,00	UD	907,048	907,05
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					7688,37
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					7688,37
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 307,53
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 7.995,90
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					32%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$24.987,20
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 27.000
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	25000
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					30,7534803
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 31,98

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 27. Receta de Bandeja Paisa

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	19
PREPARACION: BANDEJA PAISA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	ARROZ BLANCO	100	GR	2,70	270
	FRIJOL ROJO SABANERO	100	GR	7,84	784
	TOMATE CHONTO	40	GR	2,78	111,1111111
	CEBOLLA CABEZONA BLANCA	40	GR	1,50	60
	TOCINO	80	GR	11,32	905,5670103
	PLATANO HARTON	60	GR	2,55	153,0612245
	CARNE MOLIDA	80	GR	18,56	1484,536082
	CHORIZO ANTIOQUEÑO	60	GR	22,00	1320
	AGUACATE	50	GR	2,78	138,8888889
	SAL	10	GR	0,64	6,4
	PIMIENTA	3	GR	34,65	103,9534884
	ACEITE DE GIRASOL	60	CC	4,25	255
	PANELA	50	GR	2,70	135
	NARANJA VALENCIA	60	GR	1,06	63,52941176
	AJÍ x 3 und	5	GR	18,367	91,83673469
	HUEVOS AA	1	UD	333,33	333,3333333
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					6216,22
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					6216,22
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 248,65
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 6.464,87
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					32%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 20.202,71
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)				100	8% \$ 21.900
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)				0	8% 20278
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					30,65531812
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 31,88

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 28. Receta de Filete de Salmon a la parilla

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	20
PREPARACION: SALMON A LA PARRILLA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	SALMON	1	UD	7567,92	7567,92
	ARROZ CON MAIZ	1	UD	607,85	607,85
	ENSALADA DE LA CASA	1	UD	907,05	907,05
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					9082,82
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					9082,82
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 363,31
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 9.446,13
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					35%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 26.988,94
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)				100	8% \$ 29.200
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)				0	8% 27037
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					33,5939797
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 34,94

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 29. Receta de Canelones de ricotta

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	24
PREPARACION: CANELONES DE RICOTTA Y ALBAHACA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	PASTA LASAGNA MONTICELLO	120	GR	19,30	2316,00
	OREGANO	10	GR	139,00	1390,00
	SAL	5	GR	0,64	3,20
	PIMIENTA	2	GR	34,65	69,30
	ACEITE DE GIRASOL	10	GR	4,25	42,50
	QUESO PARMESANO	30	GR	39,42	1182,60
	BECHAMELL	71	GR		399,92
	QUESO RICOTTA	30	GR	16,933	508,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					5911,52
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					5911,52
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 236,46
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 6.147,98
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					20%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 30.739,89
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 33.200
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	30741
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					19,23023876
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 20,00

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 30. Receta de Moñoneta de pollo

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	25
PREPARACION: MIÑONETA DE POLLO				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	MIÑONETA DE POLLO	1	UD	3956,95	3956,95
	ENSALADA DE LA CASA	1	UD	907,05	907,05
	CASCOS DE PAPAS	1		315,00	315,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					5179,00
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					5179,00
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 207,16
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 5.386,16
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					23%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$23.418,11
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 25.300
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	23426
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					22,1080013
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 22,99

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 31. Receta de Espaguetis

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	28
PREPARACION: SPAGUETTI CON VEGETALES Y PESTO				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	SPAGUETTI DORIA	120	GR	5,53	664,00
	QUESO PARMESANO	10	GR	39,42	394,20
	ACEITE DE OLIVA	2	CC	21,90	43,80
	SAL	5	GR	0,64	3,20
	PIMIENTA	2	GR	34,65	69,30
	ACEITE DE GIRASOL	15	CC	4,25	63,75
	PAN BAGUETTE	2	UD	240,00	480,00
	PIMENTON VERDE	30	GR	2,22	66,67
	CALABACIN AMARILLO	30	GR	1,11	33,33
	PIMENTON ROJO	30	GR	2,22	66,67
	ZANAHORIA	30	GR	1,333	40,00
	CHAMPINONES	30	GR	9,40	282,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					1924,92
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					1924,92
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 77,00
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 2.001,92
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					14%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$14.299,40
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 15.500
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	14352
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					13,4123388
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 13,95

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 32. Receta de Pita Pocket

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	29
PREPARACION: PITA POCKET				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	PAN PITA	1	GR	1010,00	1010,00
	PECHUGA DE POLLO	80	GR	10,42	833,33
	CHAMPIÑONES	30	GR	9,40	282,00
	TOMATE	30	GR	2,78	83,33
	LECHUGA	30	GR	0,70	20,88
	SAL	5	GR	0,64	3,20
	PIMIENTA	2	GR	34,65	69,30
	CREMA DE LECHE	60	GR	11,41	684,78
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					2986,83
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					2986,83
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 119,47
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 3.106,30
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					20%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$15.531,52
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 16.800
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	15556
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					19,2010603
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 19,97

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 33. Receta de Panne Cook

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOODBALL				RECETA N°	30
PREPARACION: PANNE COOK STROGANOF				N° PAX	1
				COSTOS	
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	
	LOMO FINO DE RES	50	GR	27,78	1388,90
	PANNE COOK	1	GR	1800,00	1800,00
	CHAMPIÑON	20	GR	9,40	188,00
	QUESO PARMESANO	10	GR	39,42	394,20
	CREMA DE LECHE	15	GR	11,41	171,20
	SAL	5	GR	0,64	3,20
	ACEITE	5	GR	4,25	21,25
	PIMIENTA	2	GR	34,65	69,30
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					4036,04
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					4036,04
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 161,44
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 4.197,48
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					30%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$13.991,59
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 15.200
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	14074
%REAL DE COSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					28,6771041
%REAL DE COSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 29,82

Tabla 34. Receta de Brownie con Helado

Tabla 35. Receta de Profiteroles

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	3
PREPARACION: PROFITEROLES				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	HUEVO AA	1	GR	333,33	333,333333
	HARINA DE TRIGO	30	GR	1,58	47,3684211
	LECHE	30	CC	2,11	63,3
	SAL	2	GR	0,64	1,28
	AZUCAR REFINADA	10	GR	3,40	34
	ESENCIA DE VAINILLA	2	CC	19,00	38
	MANTEQUILLA COLANTA	20	GR	16,04	320,8
	AREQUIPE COLANTA	15	GR	14,80	222
	MAIZENA	10	GR	13,33	133,333333
	CANELA	2	GR	98,75	197,5
	CREMA DE LECHE COLANTA	5	CC	11,41	57,0652174
					0
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					1447,98
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					1447,98
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 57,92
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 1.505,90
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					30%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 5.019,67
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 5.500
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	5093
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					28,4330678
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 29,57

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 36. Receta de Tartaleta de Frutas

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	20
PREPARACION: TARTELETA DE FRUTAS				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	HARINA DE TRIGO	40	GR	1,58	63,1578947
	AZUCAR REFINADA	30	GR	3,40	102
	MANTEQUILLA COLANTA	30	GR	16,04	481,2
	HUEVOS AA	1	GR	333,33	333,333333
	MAIZENA	5	GR	13,33	66,6666667
	DURAZNOS EN ALMIBAR	20	GR	7,72	154,471545
	FRESA	20	GR	4,63	92,6315789
	MANZANA	20	GR	4,97	99,4105263
	CANELA	5	GR	98,75	493,75
	ESENCIA DE VAINILLA	6	CC	19,00	114
	LECHE ENTERA	100	CC	2,11	211
	CIRUELA	20,00	GR	6,67	133,333333
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					2344,95
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					2344,95
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 93,80
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 2.438,75
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					30%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 8.129,18
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 8.800
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	8148
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					28,7789917
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 29,93

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 37. Receta de Cup cake con agraz y fresas

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	2
PREPARACION: MINI CUPCAKE FRUTOS ROJOS				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	HARINA DE TRIGO	28	GR	1,58	44,21
	AZUCAR	58	GR	3,40	197,20
	MANTEQUILLA	28	GR	16,04	449,12
	LEVADURA SECA	5	GR	16,78	83,90
	MORA	15	GR	2,26	33,84
	AGRAZ	15	GR	14,74	221,05
	FRESA	15	GR	4,63	69,47
	HUEVOS	1	GR	333,33	333,33
	ESENCIA DE VAINILLA	10	CC	19,00	190,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					1622,13
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					1622,13
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 64,89
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 1.687,01
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					30%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 5.623,37
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 6.100
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	5648
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					28,7196259
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 29,87

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 38. Receta de Mousse de Frutas

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	5
PREPARACION: MOUSSE DE FRUTAS				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	CREMA DE LECHE	60	CC	11,41	684,78
	AZUCAR	100	GR	3,40	340,00
	MANZANA VERDE	40	GR	5,56	222,23
	MANZANA ROJA	40	GR	4,97	198,82
	PERA	40	GR	2,00	80,00
	DURAZNO EN ALMIBAR	40	GR	7,72	308,94
	CIRUELA	20	GR	6,67	133,33
	GELATINA SIN SABOR	5	GR	34,59	172,95
					0,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					2141,06
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					2141,06
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 85,64
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 2.226,70
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					30%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 7.422,35
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 8.100
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	7500
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					28,5474888
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 29,69

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 39. Receta de Malteada de Fresa

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: MALTEADA DE FRESA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	HELADO COLOMBINA FRESA	60	GR	4,06	243,67
	LECHE ENTERA	40	CC	2,11	84,40
					0,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					328,07
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					328,07
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 13,12
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 341,20
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 1.312,29
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 1.500
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	1389
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					23,6212898
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 24,57

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 40. Receta de Malteada de Vainilla

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: MALTEADA DE VAINILLA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	HELADO COLOMBINA FRESA	60	GR	4,06	243,67
	LECHE ENTERA	40	CC	2,11	84,40
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					328,07
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					328,07
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 13,12
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 341,20
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 1.312,29
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 1.500
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	1389
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					23,6212898
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 24,57

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 41. Receta de Frappé de Fresa

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: FRAPPÉ DE FRESA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	FRESA	60	GR	2,74	164,21
	AZUCAR REFINADA	15	GR	3,40	51,00
	AGUA	20	CC		0,00
	HIELO	50	GR	0,67	33,71
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					248,92
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					248,92
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 9,96
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 258,88
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 995,70
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 1.100
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	1019
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					24,4398906
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 25,42

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 42. Receta de Frappé de Mango

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: FRAPPÉ DE MANGO				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	MANGO TOMMY	60	GR	4,73	284,06
	AZUCAR REFINADA	15	GR	3,40	51,00
	AGUA	20	CC		0,00
	HIELO	50	GR	0,67	33,71
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					368,78
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					368,78
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 14,75
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 383,53
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 1.475,11
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 1.600
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	1481
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					24,892433
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 25,89

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 43. Receta de Frappé de Maracuyá

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: FRAPPÉ DE MARACUYÁ				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	MARACUYÁ	60	GR	2,74	164,21
	AZUCAR REFINADA	15	GR	3,40	51,00
	AGUA	20	CC		0,00
	HIELO	50	GR	0,67	33,71
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					248,92
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					248,92
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 9,96
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 258,88
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 995,70
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 1.100
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	1019
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					24,4398906
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 25,42

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 44. Receta de Frappé de Mora

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: FRAPPÉ DE MORA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	MORA	60	GR	2,26	135,35
	AZUCAR REFINADA	15	GR	3,40	51,00
	AGUA	20	CC		0,00
	HIELO	50	GR	0,67	33,71
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					220,06
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					220,06
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 8,80
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 228,86
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 880,25
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 1.000
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	926
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					23,7666586
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 24,72

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 45. Receta de Jugó de Fresa

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: JUGO DE FRESA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	FRESA	60	GR	4,63	277,89
	AZUCAR REFINADA	15	CC	3,40	51,00
	AGUA	90	CC		
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					328,89
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					328,89
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 13,16
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 342,05
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 1.315,58
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 1.500
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	1389
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					23,68042105
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 24,63

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 46. Receta de Jugo de Mango

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: JUGO DE MANGO				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	MANGO TOMMY	60	GR	4,73	284,06
	AZUCAR REFINADA	15	CC	3,40	51,00
	AGUA	90	CC		
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					335,06
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					335,06
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 13,40
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 348,47
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 1.340,25
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 1.500
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	1389
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					24,1245
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 25,09

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 47. Receta de Jugo de Maracuyá

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: JUGO DE MARACUYÁ				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0		0	0
	MARACUYÁ	60	GR	2,74	164,21
	AZUCAR REFINADA	15	CC	3,40	51,00
	AGUA	90	CC		
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					215,21
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					215,21
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 8,61
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 223,82
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 860,84
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 1.000
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	926
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					23,2427368
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 24,17

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 48. Receta de Jugo de Mora

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: JUGO DE MORA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0		0	0
	MORA	60	GR	2,26	135,35
	AZUCAR REFINADA	15	CC	3,40	51,00
	AGUA	90	CC		
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					186,35
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					186,35
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 7,45
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 193,80
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 745,39
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 900
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	833
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					22,3616842
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 23,26

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 49. Receta de Limonada

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: LIMONADA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	LIMON TAHITI	60	GR	2,26	135,35
	AZUCAR REFINADA	15	GR	3,40	51,00
	AGUA	20	CC		0,00
	HIELO	50	GR	0,67	33,71
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					220,06
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					220,06
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 8,80
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 228,86
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 880,25
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 1.000
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	926
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					23,7666586
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 24,72

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 50. Receta de Limonada de Coco

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: LIMONADA COCO				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	LIMON TAHITI	60	GR	2,74	164,21
	AZUCAR REFINADA	15	GR	3,40	51,00
	AGUA				0,00
	HIELO	50	GR	0,67	33,71
	LECHE DE COCO	50	CC	26,25	1312,50
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					1561,42
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					1561,42
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 62,46
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 1.623,88
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 6.245,70
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 6.800
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	6296
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					24,7991
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 25,79

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 51. Receta de Limonada de Cereza

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: LIMONADA CEREZA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	LIMON TAHITI	60	GR	2,26	135,35
	AZUCAR REFINADA	15	GR	3,40	51,00
	AGUA				0,00
	HIELO	50	GR	0,67	33,71
	CEREZAS MARASCHINO	40	GR	15,80	632,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					852,06
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					852,06
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 34,08
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 886,14
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 3.408,25
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 3.700
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	3426
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					24,8709888
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 25,87

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 52. Receta de Martini

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: MARTINI				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	GINEBRA	60	CC	85,73	5144,00
	VERMOUTH DRY	10	CC	48,93	489,33
	ACEITUNAS	30	GR	35,13	1053,91
	HIELO	20	GR	0,67	13,49
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					6700,73
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					6700,73
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 268,03
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 6.968,76
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					28%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 24.888,43
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 26.900
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	24907
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					26,9025675
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 27,98

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 53. Receta de Daiquiri

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: DAIQUIRI				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	RON BLANCO	45	CC	52,00	2340,00
	LIMÓN TAHITI	15	CC	0,88	13,15
	AZÚCAR REFINADA	15	CC	3,40	51,00
	HIELO	20	GR	0,67	13,49
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					2417,64
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					2417,64
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 96,71
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 2.514,34
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					28%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 8.979,80
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 9.700
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	8981
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					26,9180352
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 27,99

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 54. Receta de Screwdriver

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: SCREWDRIVER				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	VODKA	45	CC	77,29	3478,26
	NARANJA	200	GR	1,06	211,76
	HIELO	20	GR	0,67	13,49
					0,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					3703,51
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					3703,51
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 148,14
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 3.851,65
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					28%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 13.755,90
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 14.900
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	13796
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					26,8442366
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 27,92

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 56. Receta de Tequila Sunrise

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: TEQUILA SUNRISE				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	TEQUILA	45	CC	65,20	2934,00
	NARANJA	80	GR	1,06	84,71
	GRANADINA	15	CC	26,13	391,97
	CEREZA MARASCHINO	10	GR	15,80	158,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					3568,67
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					3568,67
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 142,75
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 3.711,42
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					28%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 13.255,07
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 14.400
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	13333
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					26,7650404
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 27,84

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 57. Receta de Cuba Libre

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: CUBA LIBRE				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	RON OSCURO	45	CC	51,87	2334,00
	COCA COLA	60	CC	1,67	100,00
	LIMON TAHITÍ	60	GR	0,88	52,61
	GOTAS AMARGAS	5	CC	135,17	675,83
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					3162,44
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					3162,44
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 126,50
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 3.288,94
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					28%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 11.746,22
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 12.700
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	11759
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					26,8932234
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 27,97

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 58. Receta de Mojito

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: MOJITO				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0	0	0	0	0	0
	RON	45	CC	52,00	2340,00
	LIMON TAHITI	50	GR	0,88	43,84
	HIERBABUENA	30	GR	4,61	138,18
	AZÚCAR REFINADA	20	GR	3,40	68,00
	SODA	50	CC	1,67	83,33
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					2673,36
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					2673,36
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 106,93
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 2.780,29
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					28%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 9.929,61
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 10.800
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	10000
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					26,7335726
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 27,80

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 59. Receta de Mai Tai

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: MAI TAI				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0	0	0	0	0	0
	RON BLANCO	30	CC	52,00	1560,00
	RON OSCURO	30	GR	51,87	1556,00
	NARANJA	40	GR	1,06	42,35
	AZUCAR REFINADA	15	GR	3,40	51,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					3209,35
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					3209,35
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 128,37
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 3.337,73
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					28%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 11.920,45
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 12.900
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	11944
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					26,8690014
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 27,94

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 60. Receta de Piña Colada

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: PIÑA COLADA				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	RON BLANCO	45	CC	52,00	2340,00
	LECHE DE COCO	30	CC	26,25	787,50
	CREMA DE LECHE	20	CC	11,41	228,26
	PIÑA	50	GR	0,89	44,63
	CEREZA MARASCHINO	15	GR	15,80	237,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					3637,39
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					3637,39
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 145,50
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 3.782,88
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					28%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 13.510,29
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 14.600
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	13519
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					26,90669
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 27,98

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 61. Receta de Café

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: CAFÉ				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	CAFÉ	15	GR	12,80	192,00
	AGUA	50	CC		0,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					192,00
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					192,00
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 7,68
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 199,68
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 768,00
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 900
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	833
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					23,04
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 23,96

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 62. Receta de Aromática de frutas

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: AROMÁTICA DE FRUTAS				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	FRESA	10	CC	4,63	46,32
	MORA	10	CC	2,26	22,56
	MANZANA VERDE	10	CC	5,56	55,56
	DURAZNOS EN ALMIBAR	10	GR	7,72	77,24
	AGUA	80			0,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					201,67
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					201,67
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 8,07
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 209,73
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 806,67
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 900
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	833
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					24,2000822
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 25,17

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 63. Receta de Té

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: TÉ				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	TÉ LIPTON	1	UD	228,75	228,75
	AGUA	60	CC		0,00
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					228,75
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					228,75
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 9,15
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 237,90
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 915,00
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 1.000
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	926
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					24,705
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 25,69

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 64. Receta de Café con leche

RECETA ESTANDAR RESTAURANTE FOOTBALL				RECETA N°	1
PREPARACION: CAFÉ CON LECHE				N° PAX	1
CODIGO	INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	COSTOS	
				UNITARIO	TOTAL
0		0	0	0	0
	CAFÉ TOSTADO MOLIDO	15	CC	12,80	192,00
	LECHE ENTERA	30	CC	2,11	63,30
COSTO TOTAL DE LOS INGREDIENTES					255,30
COSTO DE LA PORCIÓN INICIAL (CPI)					255,30
MARGEN DE ERROR O VARIACIÓN				4%	\$ 10,21
COSTO PORCIÓN FINAL					\$ 265,51
%COSTO MATERIA PRIMA ESTABLECIDO POR LA GERENCIA					26%
PRECIO POTENCIAL DE VENTA (PPV)					\$ 1.021,20
PRECIO CARTA CASO 2 (PC)			100	8%	\$ 1.200
PRECIO REAL DE VENTA CASO 2 (PRV)			0	8%	1111
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA INICIAL CASO 2 (%RCMPI)					22,977
%REAL DECOSTO MATERIA PRIMA FINAL CASO 2					\$ 23,90

Fuente: elaboración propia, 2016.

Tabla 65. Calculo empleador: Jefe de Costos.

CONCEPTO

Salario	\$ 2.000.000
Transporte	
Sub total	\$ 2.000.000

PRESTACIONES SOCIALES

Cesantías	8,33%	\$ 166.667
Primas	8,33%	\$ 166.667
Intereses sobre cesantías	1,00%	\$ 20.000

DESCANSO REMUNERADO

Vacaciones	4,17%	\$ 83.400
------------	-------	-----------

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL

Pensiones (AFP)	12%	\$ 240.000
Riesgo Laboral (ARL)	0,52%	\$ 10.400

PARAFISCALES

Caja de Compensación	4%	\$ 80.000
----------------------	----	-----------

TOTAL	\$ 2.767.133
--------------	---------------------

Tabla 66. Calculo empleador: Chef.

CONCEPTO

Salario		\$ 2.400.000
Transporte		
Sub total		\$ 2.400.000

PRESTACIONES SOCIALES

Cesantías	8,33%	\$ 200.000
Primas	8,33%	\$ 200.000
Intereses sobre cesantías	1,00%	\$ 24.000

DESCANSO REMUNERADO

Vacaciones	4,17%	\$ 100.080
------------	-------	------------

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL

Pensiones (AFP)	12%	\$ 288.000
Riesgo Laboral (ARL)	0,52%	\$ 12.480

PARAFISCALES

Caja de Compensación	4%	\$ 96.000
----------------------	----	-----------

TOTAL **\$ 3.320.560**

Tabla 67. Calculo empleador: capitán de Meseros.

CONCEPTO

Salario		\$ 1.800.000
Transporte		
Sub total		\$ 1.800.000

PRESTACIONES SOCIALES

Cesantías	8,33%	\$ 150.000
Primas	8,33%	\$ 150.000
Intereses sobre cesantías	1,00%	\$ 18.000

DESCANSO REMUNERADO

Vacaciones	4,17%	\$ 75.060
------------	-------	-----------

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL

Pensiones (AFP)	12%	\$ 216.000
Riesgo Laboral (ARL)	0,52%	\$ 9.360

PARAFISCALES

Caja de Compensación	4%	\$ 72.000
----------------------	----	-----------

TOTAL	\$ 2.490.420
--------------	---------------------

Tabla 68. Calculo empleador: Auxiliar de Cocina.

CONCEPTO

Salario	\$	689.454
Transporte	\$	77.700
Sub total	\$	767.154

PRESTACIONES SOCIALES

Cesantías	8,33%	\$	63.930
Primas	8,33%	\$	63.930
Intereses sobre cesantías	1,00%	\$	7.672

DESCANSO REMUNERADO

Vacaciones	4,17%	\$	28.750
------------	-------	----	--------

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL

Pensiones (AFP)	12%	\$	82.734
Riesgo Laboral (ARL)	2,44%	\$	16.795

PARAFISCALES

Caja de Compensación	4%	\$	27.578
----------------------	----	----	--------

Extras

Horas Extras Diurnas	2,00	\$	7.182
Hora Nocturna Ordinaria	0,00	\$	-
Hora Extra Nocturna	3,00	\$	15.082
Hora Dominical Diurna	3,00	\$	51.709
Hora Extra Diurna Festivo - Dominical	2,00	\$	11.491
Hora Dominical Nocturna	2,00	\$	12.065
Hora Extra Nocturna Festivo - Dominical	1,00	\$	7.182

TOTAL	\$	1.930.407
--------------	-----------	------------------

Tabla 69. Calculo empleador: Meseros.

CONCEPTO

Salario	\$	689.454
Transporte	\$	77.700
Sub total	\$	767.154

PRESTACIONES SOCIALES

Cesantías	8,33%	\$	63.930
Primas	8,33%	\$	63.930
Intereses sobre cesantías	1,00%	\$	7.672

DESCANSO REMUNERADO

Vacaciones	4,17%	\$	28.750
------------	-------	----	--------

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL

Pensiones (AFP)	12%	\$	82.734
Riesgo Laboral (ARL)	1,04%	\$	7.198

PARAFISCALES

Caja de Compensación	4%	\$	27.578
----------------------	----	----	--------

Extras

Horas Extras Diurnas	3,00	\$	10.773
Hora Nocturna Ordinaria	0,00	\$	-
Hora Extra Nocturna	3,00	\$	15.082
Hora Dominical Diurna	1,00	\$	17.236
Hora Extra Diurna Festivo - Dominical	3,00	\$	17.236
Hora Dominical Nocturna	2,00	\$	12.065
Hora Extra Nocturna Festivo - Dominical	2,00	\$	14.364

TOTAL		\$	1.902.856
--------------	--	-----------	------------------

Tabla 70. Calculo empleador: Stewart.**CONCEPTO**

Salario	\$	689.454
Transporte	\$	77.700
Sub total	\$	767.154

PRESTACIONES SOCIALES

Cesantías	8,33%	\$	63.930
Primas	8,33%	\$	63.930
Intereses sobre cesantías	1,00%	\$	7.672

DESCANSO REMUNERADO

Vacaciones	4,17%	\$	28.750
------------	-------	----	--------

APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL

Pensiones (AFP)	12%	\$	82.734
-----------------	-----	----	--------

Riesgo Laboral (ARL)	2,44%	\$	16.795
PARAFISCALES			
Caja de Compensación	4%	\$	27.578
Extras			
Horas Extras Diurnas	2,00	\$	7.181,81
Hora Nocturna Ordinaria	2,00	\$	7.756,36
Hora Extra Nocturna	4,00	\$	20.109,08
Hora Dominical Diurna	4,00	\$	68.945,40
Hora Extra Diurna Festivo - Dominical	2,00	\$	11.490,90
Hora Dominical Nocturna	4,00	\$	24.130,89
Hora Extra Nocturna Festivo - Dominical	1,00	\$	7.181,81
TOTAL		\$	1.972.493

Tabla 71. Calculo empleador: Barman.

CONCEPTO			
Salario		\$	689.454
Transporte		\$	77.700
Sub total		\$	767.154
PRESTACIONES SOCIALES			
Cesantías	8,33%	\$	63.930
Primas	8,33%	\$	63.930
Intereses sobre cesantías	1,00%	\$	7.672
DESCANSO REMUNERADO			
Vacaciones	4,17%	\$	28.750
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL			
Pensiones (AFP)	12%	\$	82.734
Riesgo Laboral (ARL)	0,52%	\$	3.585
PARAFISCALES			
Caja de Compensación	4%	\$	27.578
Extras			
Horas Extras Diurnas	0,00	\$	-
Hora Nocturna Ordinaria	1,00	\$	3.878
Hora Extra Nocturna	3,00	\$	15.082
Hora Dominical Diurna	0,00	\$	-
Hora Extra Diurna Festivo - Dominical	2,00	\$	11.491

Hora Dominical Nocturna	0,00	\$	-
Hora Extra Nocturna Festivo - Dominical	2,00	\$	14.364
TOTAL		\$	1.064.293

Tabla 72. Calculo empleador: Cajero.

CONCEPTO			
Salario		\$	689.454
Transporte		\$	77.700
Sub total		\$	767.154
PRESTACIONES SOCIALES			
Cesantías	8,33%	\$	63.929
Primas	8,33%	\$	63.929
Intereses sobre cesantías	1,00%	\$	7.672
DESCANSO REMUNERADO			
Vacaciones	4,17%	\$	28.750
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL			
Pensiones (AFP)	12%	\$	82.734
Riesgo Laboral (ARL)	0,52%	\$	3.585
PARAFISCALES			
Caja de Compensación	4%	\$	27.578
Extras			
Horas Extras Diurnas	1,00	\$	3.591
Hora Nocturna Ordinaria	0,00	\$	-
Hora Extra Nocturna	2,00	\$	10.055
Hora Dominical Diurna	0,00	\$	-
Hora Extra Diurna Festivo - Dominical	1,00	\$	5.745
Hora Dominical Nocturna	0,00	\$	-
Hora Extra Nocturna Festivo - Dominical	1,00	\$	7.182
TOTAL		\$	1.058.978

Tabla 73. Calculo liquidación Gerente General

Periodo	2016-01-01 al 2016-12-31
Días laborados	360

Salario	\$	2.700.000
---------	----	-----------

PRESTACIONES SOCIALES

Cesantías	\$	2.700.000
Prima Junio	\$	1.350.000
Prima Diciembre	\$	1.350.000
Intereses sobre cesantías	12% \$	324.000

DESCANSO REMUNERADO

Vacaciones	\$	1.350.000
------------	----	-----------

TOTAL	\$	7.074.000
--------------	----	-----------

Fuente: Elaboración propia, 2016

Tabla 74. Calculo liquidación Jefe de Costos

Periodo	2016-01-01 al 2016-12-31	
Días laborados		360
Salario	\$	2.000.000

PRESTACIONES SOCIALES

Cesantías	\$	2.000.000
Prima Junio	\$	1.000.000
Prima Diciembre	\$	1.000.000
Intereses sobre cesantías	12% \$	240.000

DESCANSO REMUNERADO

Vacaciones	\$	1.000.000
------------	----	-----------

TOTAL	\$	5.240.000
--------------	----	-----------

Fuente: Elaboración propia, 2016

Tabla 75. Calculo liquidación Chef

Periodo	2016-01-01 al 2016-12-31	
Días laborados		360
Salario	\$	2.400.000

PRESTACIONES SOCIALES

Cesantías	\$	2.400.000
Prima Junio	\$	1.200.000

Prima Diciembre		\$	1.200.000
Intereses sobre cesantías	12%	\$	288.000

DESCANSO REMUNERADO

Vacaciones		\$	1.200.000
------------	--	----	-----------

TOTAL		\$	6.288.000
--------------	--	----	-----------

Fuente: Elaboración propia, 2016

Tabla 76. Calculo liquidación Capitán de Meseros

Periodo	2016-01-01 al 2016-12-31
Días laborados	360
Salario	\$ 1.800.000

PRESTACIONES SOCIALES

Cesantías		\$	1.800.000
Prima Junio		\$	900.000
Prima Diciembre		\$	900.000
Intereses sobre cesantías	12%	\$	216.000

DESCANSO REMUNERADO

Vacaciones		\$	900.000
------------	--	----	---------

TOTAL		\$	4.716.000
--------------	--	----	-----------

Fuente: Elaboración propia, 2016

Tabla 77. Calculo liquidación Auxiliar de Cocina

Periodo	2016-01-01 al 2016-12-31
Días laborados	360
Salario	\$ 689.454
Transporte	\$ 77.700

PRESTACIONES SOCIALES

Cesantías		\$	767.154
Prima Junio		\$	383.577
Prima Diciembre		\$	383.577
Intereses sobre cesantías	12%	\$	92.058

DESCANSO REMUNERADO

Vacaciones		\$	344.727
------------	--	----	---------

TOTAL	\$ 1.971.093
--------------	--------------

Fuente: Elaboración propia, 2016

Tabla 78. Calculo liquidación Meseros

Periodo	2016-01-01 al 2016-12-31	
Días laborados		360
Salario	\$	689.454
Transporte	\$	77.700
PRESTACIONES SOCIALES		
Cesantías	\$	767.154
Prima Junio	\$	383.577
Prima Diciembre	\$	383.577
Intereses sobre cesantías	12% \$	92.058
DESCANSO REMUNERADO		
Vacaciones	\$	344.727
TOTAL	\$	1.971.093

Fuente: Elaboración propia, 2016

Tabla 79. Calculo liquidación Stewart

Periodo	2016-01-01 al 2016-12-31	
Días laborados		360
Salario	\$	689.454
Transporte	\$	77.700
PRESTACIONES SOCIALES		
Cesantías	\$	767.154
Prima Junio	\$	383.577
Prima Diciembre	\$	383.577
Intereses sobre cesantías	12% \$	92.058
DESCANSO REMUNERADO		
Vacaciones	\$	344.727
TOTAL	\$	1.971.093

Fuente: Elaboración propia, 2016

Tabla 80. Calculo liquidación Barman

Periodo	2016-01-01 al 2016-12-31	
Días laborados		360
Salario	\$	689.454
Transporte	\$	77.700
PRESTACIONES SOCIALES		
Cesantías	\$	767.154
Prima Junio	\$	383.577
Prima Diciembre	\$	383.577
Intereses sobre cesantías	12% \$	92.058
DESCANSO REMUNERADO		
Vacaciones	\$	344.727
TOTAL	\$	1.971.093

Fuente: Elaboración propia, 2016

Tabla 81. Calculo liquidación Cajero

Periodo	2016-01-01 al 2016-12-31	
Días laborados		360
Salario	\$	689.454
Transporte	\$	77.700
PRESTACIONES SOCIALES		
Cesantías	\$	767.154
Prima Junio	\$	383.577
Prima Diciembre	\$	383.577
Intereses sobre cesantías	12% \$	92.058
DESCANSO REMUNERADO		
Vacaciones	\$	344.727
TOTAL	\$	1.971.093

Fuente: Elaboración propia, 2016.

Tabla 82. Equipo y menaje de FOOTBALL

EQUIPO Y MENAJE DE FOOTBALL					
ELEMENTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL EN MESES	DEPRECIACIÓN
MESAS	16	\$ 959.900,00	\$ 15.358.400,00	60	\$ 255.973,33
SILLAS	70	\$ 349.900,00	\$ 24.493.000,00	60	\$ 408.216,67
TABLON SALA VIP - Mandar hacer	1	\$ 2.800.000,00	\$ 2.800.000,00	60	\$ 46.666,67
SILLAS SALA VIP	10	\$ 899.900,00	\$ 8.999.000,00	60	\$ 149.983,33
PUFF FUTBOL	10	\$ 59.900,00	\$ 599.000,00	24	\$ 24.958,33
VASOS CERVECEROS x 3 UNIDADES	50	\$ 26.900,00	\$ 1.345.000,00	12	\$ 112.083,33
ZEUS RESTAURANTE	1	\$ 6.500.000,00	\$ 6.500.000,00	0	\$ -
SILLAS BAR	6	\$ 341.900,00	\$ 2.051.400,00	60	\$ 34.190,00
MESA FUTBOLIN	1	\$ 2.290.000,00	\$ 2.290.000,00	36	\$ 63.611,11
CAMISAS FUTBOL	10	\$ 130.000,00	\$ 1.300.000,00	12	\$ 108.333,33
CAFETERA OSTER	1	\$ 599.000,00	\$ 599.000,00	140	\$ 4.278,57
MINIBAR ABBA	1	\$ 495.500,00	\$ 495.500,00	140	\$ 3.539,29
BANDEJA REDONDA ANTIDESLIZANTE	20	\$ 10.000,00	\$ 200.000,00	12	\$ 16.666,67
VASO 7 ONZAS	250	\$ 300,00	\$ 75.000,00	12	\$ 6.250,00
BANDEJA ANTIDESLIZANTE PEQUEÑA	20	\$ 10.500,00	\$ 210.000,00	12	\$ 17.500,00
PALA INOXIDABLE HIELO	2	\$ 10.500,00	\$ 21.000,00	12	\$ 1.750,00
CUCHARILLA DE BAR	5	\$ 6.000,00	\$ 30.000,00	12	\$ 2.500,00
MACERADOR	3	\$ 10.500,00	\$ 31.500,00	12	\$ 2.625,00
EXPRIMIDOR PROFESIONAL LIMON	2	\$ 16.500,00	\$ 33.000,00	12	\$ 2.750,00
CUCHILLO FUERTE DE PUNTA	200	\$ 4.083,33	\$ 816.666,67	12	\$ 68.055,56
CUCHILLO FUERTE *12 unidades	17	\$ 154.100,00	\$ 2.619.700,00	12	\$ 218.308,33
CUCHARA POSTRE * 12	17	\$ 71.600,00	\$ 1.217.200,00	12	\$ 101.433,33
CUCHARA SOPA FUERTE * 12 unidades	17	\$ 262.800,00	\$ 4.467.600,00	12	\$ 372.300,00
TENEDOR ENTRADA * 12 unidades	17	\$ 93.801,00	\$ 1.594.617,00	12	\$ 132.884,75
TENEDOR PLATO FUERTE * 12 unidades	17	\$ 262.600,00	\$ 4.464.200,00	12	\$ 372.016,67
CUCHILLO MANTEQUILLA	17	\$ 95.500,00	\$ 1.623.500,00	12	\$ 135.291,67
SALSERIA MEDIA	30	\$ 3.300,00	\$ 99.000,00	12	\$ 8.250,00
HIELERA CROMADA	15	\$ 33.000,00	\$ 495.000,00	24	\$ 20.625,00
BOWL VIDRIO FRUTA	50	\$ 2.500,00	\$ 125.000,00	12	\$ 10.416,67
JARRA PLÁSTICA	30	\$ 13.500,00	\$ 405.000,00	12	\$ 33.750,00
PICA HIELO	5	\$ 13.500,00	\$ 67.500,00	24	\$ 2.812,50
POCILLO CAFÉ (RESTAURANTE)	200	\$ 200,00	\$ 40.000,00	12	\$ 3.333,33
COPA VINO	200	\$ 21.000,00	\$ 4.200.000,00	12	\$ 350.000,00
PLATO REDONDO té	150	\$ 400,00	\$ 60.000,00	12	\$ 5.000,00
PLATO 27 CM	200	\$ 400,00	\$ 80.000,00	12	\$ 6.666,67
PLATO ENTRADA (20 CM)	200	\$ 400,00	\$ 80.000,00	12	\$ 6.666,67
PLATO SOPA	200	\$ 400,00	\$ 80.000,00	12	\$ 6.666,67
JARRA ACERO INOXIDABLE	20	\$ 24.000,00	\$ 480.000,00	12	\$ 40.000,00
PANERAS	30	\$ 3.500,00	\$ 105.000,00	12	\$ 8.750,00
PINZA HIELO	20	\$ 5.000,00	\$ 100.000,00	12	\$ 8.333,33
SALERO	50	\$ 3.900,00	\$ 195.000,00	12	\$ 16.250,00
PIMENTERO	50	\$ 3.900,00	\$ 195.000,00	12	\$ 16.250,00
ACEITERA + PIMENTERA	30	\$ 25.000,00	\$ 750.000,00	12	\$ 62.500,00
TELEVISOR 65" PULGADAS SAMSUNG	7	\$ 9.999.999,00	\$ 69.999.993,00	140	\$ 499.999,95
SISTEMA CONTROL LICOR * 6 UNIDADES	2	\$ 1.200.000,00	\$ 2.400.000,00	0	\$ -
CAFETERA CAPUCHINERA	1	\$ 2.599.999,00	\$ 2.599.999,00	60	\$ 43.333,32
		TOTAL	\$ 166.790.775,67		

Fuente: Elaboración propia, 2016

Tabla 83. Equipo y menaje de cocina FOOTBALL

EQUIPO Y MENAJE DE COCINA					
ELEMENTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL EN MESES	DEPRECIACIÓN
ESTUFA DE 6 PUESTOS	1	1.333.900	1.333.900	120	11.116
FREIDORAV 23 LITROS	1	1.500.000	1.500.000	120	12.500
HORNO INDUSTRIAL DOS CAMARAS	1	2.450.000	2.450.000	120	20.417
CONGELADOR DOS PUERTAS TRULER	1	1.000.000	1.000.000	120	8.333
NEVERA INDUSTRIAL	1	2.500.000	2.500.000	120	20.833
CONGELADOR HORIZONTAL GRANDE HACEB	1	850.000	850.000	120	7.083
ESTANTERIA PLASTICA ENTREPAÑOS	2	299.900	599.800	120	4.998
MICROHONDAS CASERO	1	197.889	197.889	120	1.649
LICUADORA VITAMIX ANTIRUIDO PARA	1	700.000	700.000	120	5.833
BATIDORA SPAR MIXER 20 LITROS	1	4.280.000	4.280.000	120	35.667
MAQUINA LAVAPLATOS	1	8.150.000	8.150.000	120	67.917
GRAMERA ELECTRONICA	1	42.900	42.900	120	358
OLLA EN ACERO INOXIDABLE 16 CM	1	127.900	127.900	120	1.066
OLLA EN ALUMINIO # 24	1	312.900	312.900	120	2.608
OLLA EN DE PRESION	1	229.900	229.900	120	1.916
SARTEN ANTIHADERENTE (16-20-16 CM)	2	23.900	47.800	24	1.992
SARTEN 10 CM	3	61.392	184.176	24	7.674
SARTEN 24 CM	3	23.900	71.700	24	2.988
ASAFATE METALICO 1/2	2	54.000	108.000	120	900
ASAFATE ACERO 1/3	2	84.000	168.000	120	1.400
ASAFATE POLICARBONATO 1/6	2	18.000	36.000	120	300
JARRA PLASTICA VANIPLAS	8	8.900	71.200	12	5.933
CUCHILLO LEGUMBRERO, MANZANA,	2	15.600	31.200	36	867
BATIDOR 30 CM	1	29.900	29.900	36	831
CUCHARA DE HELADO Y PURE	1	24.400	24.400	36	678
CUCHARA MADERA 45 CM	3	19.469	58.407	36	1.622
CUCHARAS METALICAS 37 CM	4	7.000	28.000	36	778
CANECAS PLATICAS 65 LITROS	2	26.300	52.600	36	1.461
CANECA PLATICA 120 LITROS	1	67.000	67.000	36	1.861
CANECA BASURA ECOLOGICA	1	215.000	215.000	36	5.972
ESPUMADERAS 36 CM	2	22.900	45.800	36	1.272
COLADOR CHINO ACERO INOX 12	1	77.900	77.900	36	2.164
COLADOR REDONDO GRANDE	1	45.900	45.900	36	1.275
ESPATULA PESCADO LARGA	2	14.565	29.130	36	809
ESPATULA PASTELERIA	2	11.900	23.800	36	661
BOWL 29 CM	3	19.000	57.000	36	1.583
BOWL 33 CM	3	28.000	84.000	36	2.333
BOWL 24 CM	3	15.000	45.000	36	1.250
SARTEN 46 CM	2	72.000	144.000	36	4.000
SARTEN 56.5 CM	2	91.000	182.000	36	5.056
SARTEN 65. 5 CM	2	107.600	215.200	48	4.483
CALDERO IMUSA # 34	2	180.900	361.800	48	7.538
RODILLO PASTELERIA	1	125.000	125.000	36	3.472
PINZA COCINA (set)	1	111.900	111.900	36	3.108
CUCHILLO FILETEADOR	1	13.900	13.900	36	386
CUCHILLO PARA CARNE	3	18.250	54.750	36	1.521
		TOTAL	29.011.802		

Fuente: Elaboración propia, 2016

Tabla 84. Valor Presente Neto y Tasa Interna de Retorno.

CALCULO DEL FLUJO DE FONDOS TOTALMENTE NETO (FFTN)						
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Neta del Ejercicio		-33.336.453	21.552.890	78.256.155	141.138.264	329.017.895
+ Depreciación		4.090.231	1.823.996	1.769.667	1.663.095	1.651.074
+ Amortización			-	-	-	-
- Amortización Préstamo		173.635.264	173.635.264	173.635.264	173.635.264	-
= Flujo de Fondos Netos (FFN)	0	144.389.043	197.012.150	253.661.086	316.436.623	330.668.969
Inversiones Fijas	414.802.578	-	-	-	-	-
- Créditos Recibidos	173.635.264					
= Ingresos Netos (IN)	241.167.314	-	-	-	-	-
SALDO DE LOS ACTIVOS FIJOS AL FINAL DEL AÑO 5						60.000.000
VARIACION DEL CAPITAL DE TRABAJO EN LOS 5 AÑOS						-
					TOTAL	60.000.000
Flujo de Fondos Totalmente Neto (FFTN) = (FFN) - (IN)	-530.000.000	144.389.043	197.012.150	253.661.086	316.436.623	390.668.969

Fuente: Elaboración propia, 2017

Tabla 85. Impuestos.

IMPUESTO	PORCENTAJE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GMF	4 x mil	\$ 3.121.043	\$ 3.433.147	\$ 3.810.793	\$ 4.229.980	\$ 4.695.278
Renta	La tarifa general del impuesto sobre la renta será del 34% para 2017 y del 33% en los años siguientes.	\$ 25.476.113	\$ 22.371.825	\$ 51.470.269	\$ 83.740.721	\$ 177.719.971
Registro Mercantil	193,36%	\$ 1.333.000				
SAYCO ACINPRO		\$ 2.274.200	\$ 2.274.200	\$ 2.274.200	\$ 2.274.200	\$ 2.274.200
Impuesto de Registro	Registro en las oficinas de registro de instrumentos públicos: 0.5% y el 1%: o Registro en las Cámaras de Comercio: 0.3% y el 0.7%,	\$ 50.800				
Impuesto de Industria y Comercio (ICA)	13,8 por mil de los ingresos	\$ 14.356.796	\$ 15.792.476	\$ 17.529.648	\$ 19.457.910	\$ 21.598.280
Impuesto de Avisos y Tableros	15% sobre el ICA	\$ 2.153.519	\$ 2.368.871	\$ 2.629.447	\$ 2.918.686	\$ 3.239.742
TOTAL IMPUESTOS		\$ 48.765.471	\$ 46.240.519	\$ 77.714.358	\$ 112.621.498	\$ 209.527.470
Impuesto al Consumo (ICO)	8%	\$ 59.947.326	\$ 65.942.058	\$ 73.195.685	\$ 81.247.210	\$ 90.184.403

Fuente: Elaboración propia, 2017

Tabla 85. Tabla de Amortización.

DAROS DE ENTRADA		CALCULOS PREVIOS	
Monto del Crédito	\$431.438.939,7	Tasa de interés	2,14%
Tasa de Interés (EA)	28,93%	Número de Cuotas	48
Plazo en años	4	Valor Cuota Fija	\$14.469.605,33
Periodo de pago	Mensual	Abono a capital (Cuota Variable)	\$8.988.311,24
Tipo de amortización	Cuota Fija		

Fuente: Elaboración propia, 2017

TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO					
Mes	Saldo Inicial	Abono Capital	Intereses	Vr. Cuota	Saldo Final
1	\$431.438.939,7	\$5.236.495,7	\$9.233.109,6	\$14.469.605,3	\$426.202.443,9
2	\$426.202.443,9	\$5.348.560,6	\$9.121.044,7	\$14.469.605,3	\$420.853.883,3
3	\$420.853.883,3	\$5.463.023,7	\$9.006.581,6	\$14.469.605,3	\$415.390.859,6
4	\$415.390.859,6	\$5.579.936,4	\$8.889.668,9	\$14.469.605,3	\$409.810.923,2
5	\$409.810.923,2	\$5.699.351,2	\$8.770.254,2	\$14.469.605,3	\$404.111.572,0
6	\$404.111.572,0	\$5.821.321,4	\$8.648.283,9	\$14.469.605,3	\$398.290.250,6
7	\$398.290.250,6	\$5.945.902,0	\$8.523.703,3	\$14.469.605,3	\$392.344.348,6
8	\$392.344.348,6	\$6.073.148,7	\$8.396.456,7	\$14.469.605,3	\$386.271.199,9
9	\$386.271.199,9	\$6.203.118,5	\$8.266.486,8	\$14.469.605,3	\$380.068.081,5
10	\$380.068.081,5	\$6.335.869,8	\$8.133.735,6	\$14.469.605,3	\$373.732.211,7
11	\$373.732.211,7	\$6.471.462,0	\$7.998.143,3	\$14.469.605,3	\$367.260.749,7
12	\$367.260.749,7	\$6.609.956,1	\$7.859.649,3	\$14.469.605,3	\$360.650.793,6
13	\$360.650.793,6	\$6.751.414,0	\$7.718.191,4	\$14.469.605,3	\$353.899.379,6
14	\$353.899.379,6	\$6.895.899,2	\$7.573.706,2	\$14.469.605,3	\$347.003.480,5
15	\$347.003.480,5	\$7.043.476,5	\$7.426.128,9	\$14.469.605,3	\$339.960.004,0
16	\$339.960.004,0	\$7.194.212,0	\$7.275.393,3	\$14.469.605,3	\$332.765.792,0
17	\$332.765.792,0	\$7.348.173,4	\$7.121.431,9	\$14.469.605,3	\$325.417.618,5
18	\$325.417.618,5	\$7.505.429,7	\$6.964.175,6	\$14.469.605,3	\$317.912.188,8
19	\$317.912.188,8	\$7.666.051,4	\$6.803.553,9	\$14.469.605,3	\$310.246.137,3
20	\$310.246.137,3	\$7.830.110,6	\$6.639.494,8	\$14.469.605,3	\$302.416.026,8
21	\$302.416.026,8	\$7.997.680,7	\$6.471.924,7	\$14.469.605,3	\$294.418.346,1
22	\$294.418.346,1	\$8.168.836,9	\$6.300.768,4	\$14.469.605,3	\$286.249.509,2
23	\$286.249.509,2	\$8.343.656,0	\$6.125.949,3	\$14.469.605,3	\$277.905.853,2
24	\$277.905.853,2	\$8.522.216,3	\$5.947.389,0	\$14.469.605,3	\$269.383.636,9
25	\$269.383.636,9	\$8.704.598,0	\$5.765.007,3	\$14.469.605,3	\$260.679.038,9
26	\$260.679.038,9	\$8.890.882,8	\$5.578.722,5	\$14.469.605,3	\$251.788.156,1
27	\$251.788.156,1	\$9.081.154,2	\$5.388.451,1	\$14.469.605,3	\$242.707.001,8
28	\$242.707.001,8	\$9.275.497,6	\$5.194.107,8	\$14.469.605,3	\$233.431.504,3
29	\$233.431.504,3	\$9.474.000,0	\$4.995.605,3	\$14.469.605,3	\$223.957.504,3
30	\$223.957.504,3	\$9.676.750,6	\$4.792.854,8	\$14.469.605,3	\$214.280.753,7
31	\$214.280.753,7	\$9.883.840,1	\$4.585.765,2	\$14.469.605,3	\$204.396.913,6
32	\$204.396.913,6	\$10.095.361,5	\$4.374.243,8	\$14.469.605,3	\$194.301.552,0
33	\$194.301.552,0	\$10.311.409,7	\$4.158.195,7	\$14.469.605,3	\$183.990.142,3
34	\$183.990.142,3	\$10.532.081,4	\$3.937.523,9	\$14.469.605,3	\$173.458.060,9
35	\$173.458.060,9	\$10.757.475,7	\$3.712.129,7	\$14.469.605,3	\$162.700.585,3
36	\$162.700.585,3	\$10.987.693,5	\$3.481.911,8	\$14.469.605,3	\$151.712.891,7
37	\$151.712.891,7	\$11.222.838,2	\$3.246.767,1	\$14.469.605,3	\$140.490.053,5
38	\$140.490.053,5	\$11.463.015,2	\$3.006.590,1	\$14.469.605,3	\$129.027.038,3
39	\$129.027.038,3	\$11.708.332,1	\$2.761.273,2	\$14.469.605,3	\$117.318.706,2
40	\$117.318.706,2	\$11.958.899,0	\$2.510.706,3	\$14.469.605,3	\$105.359.807,2
41	\$105.359.807,2	\$12.214.828,2	\$2.254.777,1	\$14.469.605,3	\$93.144.978,9
42	\$93.144.978,9	\$12.476.234,5	\$1.993.370,8	\$14.469.605,3	\$80.668.744,4
43	\$80.668.744,4	\$12.743.235,1	\$1.726.370,3	\$14.469.605,3	\$67.925.509,4
44	\$67.925.509,4	\$13.015.949,6	\$1.453.655,7	\$14.469.605,3	\$54.909.559,7
45	\$54.909.559,7	\$13.294.500,5	\$1.175.104,8	\$14.469.605,3	\$41.615.059,2
46	\$41.615.059,2	\$13.579.012,6	\$890.592,8	\$14.469.605,3	\$28.036.046,7
47	\$28.036.046,7	\$13.869.613,4	\$599.992,0	\$14.469.605,3	\$14.166.433,3
48	\$14.166.433,3	\$14.166.433,3	\$303.172,1	\$14.469.605,3	\$0,0

Fuente: Elaboración propia, 2017